

Expansión

Martes 13 de septiembre de 2022 | 2€ | Año XXXVI | n° 10.990 | Segunda Edición

www.expansion.com

Este periódico se imprime diariamente en papel reciclado

**ESTE SÁBADO
CURSO
DE FINANZAS
PERSONALES**

Inversor

Grifols, Solaria, Sacyr, Indra y PharmaMar, valores alcistas **P20**

Los súper se plantan y Díaz habla ahora sólo de incentivar las ofertas **P24/EDITORIAL**

Basquevolt producirá a plena capacidad en 2029 **P8/LA LLAVE**

Cash Converters busca socio para impulsar el crecimiento **P11**

EY: los desafíos que oculta el histórico plan de segregación **P13**

Los **okupas** amenazan el plan de negocio de **Sareb** **P16**

Axon Partners contrata a Alantra para vender el 'roboadvisor' **Finizens** **P17**

El **PP** propone bonificar 3.000 millones de las facturas de energía **P26/EDITORIAL**

BBVA acelera emisiones con casi 3.000 millones **P18**



FRANCK SIBILLE
Vicepresidente
y CEO Hyatt

"El lujo vive ahora mucho de las redes sociales" **P44**

**HOY SUPLEMENTO
Expansión Jurídico**

Talento sénior en los bufetes de abogados

JAVIER SÁNCHEZ-PRieto, PRESIDENTE DE IBERIA

"Iberia logrará en 2 años el beneficio pre-Covid"

Iberia se está recuperando de la crisis del Covid más rápido de lo previsto, según comenta su presidente, Javier Sánchez-Prieto, en una entrevista con EXPANSIÓN. "En 2023 -afirma- Iberia recuperará la capacidad pre-Covid y en dos años nos situaremos en los niveles de beneficio de antes de la pandemia". Sánchez-Prieto se muestra optimista con la evolución del sector y sobre todo con el tráfico corporativo, "que va mejor de lo previsto". El presidente de Iberia confía en cerrar la compra de Air Europa a finales del año que viene. "Sería un fracaso no culminar la adquisición -añade- porque está en juego el hub de Madrid". La aerolínea ha aumentado los precios entre un 6% y un 7%. "Ya me gustaría subir más, pero éste es un sector muy competitivo". **P3-4**



■ "En la crisis perdimos 1800 millones, pero ya en 2022 ganaremos dinero"

■ "Hemos subido las tarifas sólo un 6%-7% porque el sector es muy competitivo"

■ "El tráfico corporativo va mejor de lo previsto, sobre todo en las pequeñas empresas"

■ "Sería un fracaso no culminar la compra de Air Europa, está en juego el 'hub' de Madrid"

Javier Sánchez-Prieto, en un momento de la entrevista con EXPANSIÓN.

Mutua dispara sus seguros de vida por el acuerdo con El Corte Inglés

P15

Ayuso lanza una 'tarifa cero' para los nuevos autónomos

■ Madrid adelanta a este año 2022 la deflactación del IRPF para luchar contra la inflación

■ Nuevas deducciones por el cuidado de mayores, vivienda y estudios **P25/EDITORIAL**



Isabel Díaz Ayuso, ayer en la presentación de su plan.



Carlos Alcaraz es ahora el gran objetivo de las marcas **P43**

El Gobierno exime a las Spac de cumplir la ley de opas

P5/LA LLAVE

Editorial

Alternativa a la errática gestión de la crisis

Mientras el Gobierno continúa a remolque de los acontecimientos en la prolongada crisis inflacionaria que sufre nuestro país, la oposición ha pasado a la ofensiva para demostrar que hay una forma más eficaz de gestionar esta difícil situación para la economía española. Por ejemplo, premian- do a las familias y las pymes que reduzcan su consumo energético mediante bonificaciones en sus facturas por un total de 3.000 millones de euros (en lugar de las sanciones incluidas por el Ejecutivo en su plan para reducir el consumo de energía). También dejando de lado los prejuicios ideológicos en los que Pedro Sánchez basa su rechazo radical a prolongar la vida útil de las centrales nucleares como han anunciado varios países europeos para disponer de una fuente de energía complementaria estable y barata en un escenario de precios desorbitados. O rebajando la carga fiscal sobre las emisiones de CO₂ y el uso de carburantes para los profesionales. Son algunas de las medidas que forman parte del plan alternativo de ahorro energético anunciado por el líder del PP, Alberto Núñez Feijóo, en su cara a cara con el presidente del Gobierno la semana pasada en el Senado, enviado ayer mismo a la Moncloa. Con una economía que encara una ralentización en los próximos trimestres por la espiral de precios más extensa de lo previsto inicialmente, como de nuevo ha alertado el Banco de España, está claro que las medidas paliativas (subsidios, descuentos y ampliación del bono social) aprobadas por PSOE y Podemos serán insuficientes. Es lo que traslucen los últimos anuncios de Sánchez apropiándose de medidas planteadas previamente por el PP, como la rebaja del IVA en las facturas de la luz y del gas, o la inclusión de la industria electrointensiva en la excepción ibérica. Por ello, el Gobierno debería buscar un acuerdo de consenso con los populares respecto a la estrategia contra la crisis energética y de precios en vez de utilizarla como un arma arrojadiza contra la oposición. También, asumir algunos de sus fallos en esta crisis como la decisión de no actualizar los tramos del IRPF con la inflación, que si bien ha rellenado las arcas públicas también ha agudizado la pérdida de poder adquisitivo que sufren las familias tras más de un año de espiral inflacionista. El camino emprendido por la Comunidad de Madrid, que anticipará a este ejercicio la anunciada deflación de las tarifas del tramo autonómico del Impuesto sobre la Renta, debe ser la ruta a seguir.

El tope a los precios de los alimentos se diluye

A la vicepresidenta Yolanda Díaz no le quedó ayer más remedio que asumir la imposibilidad de llevar a la práctica su propuesta de pactar con la distribución los precios máximos de una cesta de productos básicos. En primer lugar por la advertencia de las autoridades de competencia respecto a la ilegalidad de una concertación tan evidente, prohibida tanto por la normativa nacional como por la europea, que además dejaría en desventaja a los operadores que no se adhirieran al pacto. Es decir, a los pequeños comercios, con menor capacidad para recortar sus márgenes y, por tanto, sus precios. El llamamiento de Díaz a que los ciudadanos aumenten sus compras en estos establecimientos como forma de compensarles resulta ingenuo. Pero es que tampoco las grandes cadenas de distribución están por la labor de asumir una reducción mayor de sus márgenes adicional a la derivada del fuerte incremento de sus costes, sobre todo los energéticos, y de los precios en origen durante los últimos meses. Las empresas reclaman al Ejecutivo, con razón, que rebaje de manera extraordinaria la carga fiscal de algunos productos básicos para facilitar su compra por parte de las familias y que garantice un coste sostenible de la energía para todos los actores de la cadena alimentaria. A lo que hay que sumar el malestar en el seno de la coalición gubernamental por la intromisión de Díaz en las competencias de otros ministerios. De ahí que admitiese que la moderación del coste de los alimentos quedará "a merced" de las ofertas comerciales de cada empresa, como no podía ser de otra manera en una economía de mercado.

La Llave

Un régimen para la próxima ola de las Spac

España perdió claramente el tren de las compañías especiales con propósito de adquisición (Spac), esas sociedades que –sin ningún activo en su balance– lograron captar unos 150.000 millones de dólares en las bolsas estadounidenses durante 2020 y 2021 para financiar potenciales fusiones y adquisiciones. Mientras algunos países europeos como Holanda se apresuraron a facilitar la colocación de varios de estos vehículos en sus parqués, el Gobierno español estuvo mucho tiempo dando vueltas a la normativa necesaria para facilitar esas complejas estructuras de financiación y firmas como AZ Capital han ido a Ámsterdam a colocar sociedades de ese tipo. Algunos pueden ver como una bendición el retraso, ya que ahora las Spac están en una clara crisis ante el cambio de ciclo en los mercados, con muchas de estas compañías teniendo que liquidar y devolver aportaciones a los inversores, y los grupos que se fusionaron con algunas de ellas sufriendo grandes pérdidas en Bolsa. Pese a ello, Economía ha mantenido en su anteproyecto de Ley del Mercado de Valores una batería de medidas que podrían permitir –seguramente ya en el próximo ciclo al alza– la colocación de alguna Spac en España. La mayor parte de las propuestas normativas parecen sensibiles, ya que por ejemplo no tendría sentido que los accionistas del grupo

que sale a Bolsa al unirse a una Spac tengan que lanzar una opa al minuto siguiente, lo que supondría la pérdida total de liquidez. Más extraño es el largo periodo de tiempo que se da a las Spac para que encuentren una fusión, algo que quizá se justifica por los plazos de tramitación regulatoria que tienen esas operaciones. En el difícil terreno de la mecánica para facilitar la devolución de aportaciones a los inversores de la Spac que no quieran seguir en la empresa tras la fusión, el Gobierno ha optado por adaptar figuras ya establecidas en la legislación. Teniendo en cuenta que ahora no hay prisa, podría haber sido conveniente crear un sistema original para facilitar el reembolso.

Grandes ambiciones para Basquevolt

La compañía alavesa Basquevolt es una de las tres fábricas de baterías proyectadas en España, junto a la de Volkswagen en Sagunto y la de la sociedad Venergy+ promovida por Acciona en consorcio con la china Envision. Basquevolt surge de un *spin off* de CIC EnergiGUNE, el centro de investigación tecnológico vasco para almacenamiento de energía electroquímica y térmica. La fábrica de Basquevolt es parte del Perte de la factoría de Mercedes-Benz en Vito-

ria, a la que se han asignado 159 millones de euros para su proyecto de electrificación, en el que participan, entre otros, Zigor Corporación, Ingeteam y Gestamp. La fábrica de Mercedes-Benz tiene asignada una inversión de 1.200 millones para la fabricación de nuevos modelos eléctricos, y el objetivo de Basquevolt es ser el líder europeo de la próxima generación de baterías de litio de estado sólido, con aplicaciones para transporte eléctrico, almacenamiento de energía estacionario y dispositivos portátiles avanzados. Los accionistas de Basquevolt son Cic, Iberdrola, Enagás, el propio CIC y el Instituto de Innovación y Tecnología Europeo EIT, creado en 2008 para fortalecer la innovación en la UE. La planta piloto de Basquevolt está prevista para 2025 y el proyecto requerirá la inversión de 700 millones. El CEO, Francisco Carranza, ha trabajado en varios grupos de automoción y ha sido vicepresidente de ACC, firma francesa de baterías de litio. Se espera que Basquevolt cree 800 empleos directos.

Ifa: la escala da la competitividad

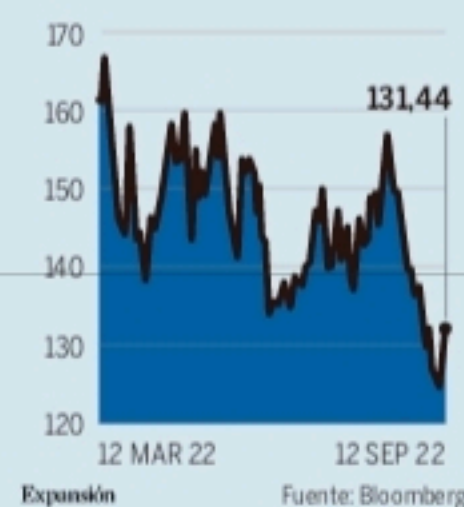
El Grupo Ifa es, junto a Euromadi, una de las dos principales centrales de compras del mercado español. Su modelo se basa en algo tan sencillo como la unión de socios de pequeño o mediano tamaño para centralizar algunas actividades, principalmente la compra de productos a terceros, con el objetivo de tener una mayor economía de escala y, por tanto, obtener mejores precios. En el caso de Ifa, sus principales socios son las mayores cadenas regionales de supermercados de España, como Ahorramas, BonPreu, Condis, Alimerka, Gadis, Uvesco o Dinosol, entre otras. Tanto ellas como otros socios de menor tamaño tendrían mucho más complicado competir en precios frente a gigantes de la talla de Mercadona, Carrefour o Lidl por separado, pero su unión suma un gigante que facturó más de 15.000 millones el año pasado en España, lo que la convertiría en la segunda cadena del mercado por tamaño, tras Mercadona. Ifa, que también opera en otros mercados europeos como Italia y Portugal, se ha convertido en una de las razones que explican el éxito de los supermercados regionales. La receta es sencilla: cada cadena compete con la calidad de sus frescos y la central de compras le permite tener una oferta de productos envasados a precios competitivos frente a los gigantes del sector. El futuro debería avanzar hacia un incremento de los servicios que presta el grupo a sus socios. El modelo ha demostrado que funciona, por qué no aplicarlo para explorar nuevos caminos.

Electrolux alerta de la caída de la demanda por la inflación

La sueca Electrolux es la segunda mayor compañía mundial del sector de electrodomésticos después de la estadounidense Whirlpool y por delante de la italiana De'Longhi, y sus tres marcas principales son Electrolux, AEG y Frigidaire. En el primer semestre los ingresos cayeron un 1,6% a nivel orgánico, hasta 5.997 millones de euros al cambio actual, y el beneficio operativo un 50%, hasta 201 millones. El margen bajó casi 4 puntos, hasta el 3,3%, inferior a su objetivo del 6% (que sí alcanzó en 2021) y también al de sus dos rivales. El grupo anunció ayer que ha iniciado un programa de reducción de costes debido a una demanda del mercado más débil de lo esperado, causada fundamentalmente por la cautela de los consumidores por la inflación, y anticipó unos beneficios débiles en el tercer trimestre. Asimismo, el director de Latinoamérica, Ricardo Cons, pasará a dirigir la filial en Norteamérica, mercado en el que el grupo espera una fuerte pérdida en el tercer trimestre. Las estimaciones para 2023 son débiles

EN BOLSA

Electrolux, en coronas suecas.



en Europa y Norteamérica, y en el medio plazo la palanca de crecimiento es el esperado aumento de las clases medias en los países emergentes. El grupo capitaliza 3.520 millones de euros y la cotización ha caído un 37% en doce meses. Ayer, el valor reaccionó al *profit warning* con una caída del 7%, pero recuperó la totalidad durante la sesión para acabar subiendo ligeramente. Electrolux emplea a 51.000 personas.

EMPRESAS

“Iberia alcanzará en 24 meses el beneficio previo a la pandemia”

ENTREVISTA JAVIER SÁNCHEZ-PRieto Presidente de Iberia / La filial de IAG recuperará en 2023 la capacidad pre-Covid y afirma que terminará de amortizar en 2026 la deuda contraída en los dos años de crisis.

Artur Zanón, Madrid

“En los próximos 24 meses nos situaremos en los niveles de beneficio de antes de la pandemia”. El presidente de Iberia, Javier Sánchez-Prieto (Villatobas, Toledo, 1969), ve cercana la recuperación total de la aerolínea desde el punto de vista económico, financiero y operativo tras dos años aciagos por el Covid. En una entrevista con EXPANSIÓN, el ejecutivo explica que los planes de la compañía pasan por recuperar el ebit de unos 500 millones de 2019 entre 2023 y 2024. En el primer semestre, Iberia ingresó 2.297 millones y tuvo un beneficio operativo –el único de las aerolíneas que forman IAG, el holding al que pertenece– de 4 millones.

El también consejero delegado de Iberia prefiere no concretar la previsión económica para 2022, pero apunta: “Iberia va a dar resultado positivo desde el segundo trimestre; la contribución de los diferentes negocios es positiva. El primer trimestre no fue bueno porque el nivel de actividad fue bajo y el precio del combustible alto, de manera que el resultado no será el de años anteriores, pero espero un cambio de tendencia para los siguientes ejercicios”.

“No hay ningún elemento –de hecho, hay un montón de planes para lo contrario– para no pensar que volveremos a los resultados de años anteriores; puede costar uno o dos trimestres más, pero no hay nada en el horizonte que vaya en contra de la recuperación”, añade. Es más, Iberia se ratifica en su previsión de beneficio para 2022: “Tras una crisis tan profunda, en la que hemos perdido 1.800 millones, podemos decir que ganaremos dinero”, subraya.

Recuperación plena

La filial de IAG prevé terminar este año con una capacidad entre un 12% y un 13% por debajo de 2019 (la oferta está medida en asientos-kilómetro, que tiene en cuenta que no es lo mismo un vuelo del Puente Aéreo que la conexión Madrid-Buenos Aires). “2023 será el año de la recuperación de la capacidad; hemos tardado un poco más por los problemas en la cadena de

“Cuando analizo las reservas no veo una desaceleración, más allá de la estacionalidad propia del negocio”

“El tráfico corporativo va diez o doce puntos mejor de lo previsto; funciona muy bien en pequeñas empresas”

“Queremos devolver la deuda en los plazos marcados; tenemos que recuperar el ‘investment grade’ en 2026”

Javier Sánchez-Prieto, presidente y consejero delegado de Iberia.

suministro, que hará que algunos aviones Airbus A350, con la nueva configuración, los recibamos algo más tarde, a finales de año”, dice.

Sánchez-Prieto destaca que la mejora se produce con similar intensidad en todos los segmentos de la demanda: “En *business* vemos que el tráfico corporativo funciona muy bien entre empresas pequeñas y clientes que antes volaban en turista, sobre todo en Latinoamérica; pensábamos que esto último era por el Covid [más espacio entre pasajeros], pero se ha consolidado incluso tras levantar las prohibiciones”, añade. “El tráfico corporativo es muy importante y, aunque sigue por debajo de la evolución general, se encuentra entre diez y doce puntos mejor de lo que pensábamos”, avanza.

El presidente de Iberia se felicita por cómo ha ido el verano. “Ha sido complejo en Europa y en EEUU y aquí hemos navegado la situación bastante bien. En España, gracias a los ERTE, las cosas se han hecho razonablemente bien, sobre todo si comparas con otros países serios, como Reino Unido, Alemania y EEUU”. “La vuelta de la demanda –dice– ha sido robusta”. Según datos difundidos ayer por Aena, entre enero y agosto, el grupo de Iberia (la propia Iberia, Iberia Express



JMCardenas

“Alcanzaremos unos buenos acuerdos en los convenios”

Iberia arrancará el próximo jueves la negociación con los sindicatos para renovar tres convenios colectivos: pilotos; tripulantes de cabina, y aeropuertos, mantenimiento, carga y oficinas. “Soy optimista y lo veo como una oportunidad; en los últimos años hemos tenido un buen entendimiento entre la compañía, los trabajadores y sus representantes, que ha permitido a la aerolínea transformarse y navegar el Covid”, razona el presiden-

te de Iberia. Sánchez-Prieto recuerda el “esfuerzo” realizado para “complementar” durante ocho meses el ERTE a la plantilla y reconoce que los empleados han “afrontado sacrificios”. “Debemos ser conscientes de que la compañía debe devolver mil millones y que ha perdido 1.800 millones en dos años, y también hay que ser sensibles a que los empleados vienen de dos años duros y que la inflación es muy, muy importante. Creo que alcan-

zaremos unos buenos acuerdos que nos doten de un marco para que los próximos cuatro años sean de recuperación robusta de la compañía”, confía.

“No es solo una subida salarial; es más complejo porque hay otros elementos, como la manera de progresar, garantías, mejoras de eficiencia y del servicio al cliente para que el nivel de satisfacción sea alto y los trabajadores tengan un beneficio por ello”, avanza.

y Air Nostrum) ha movido a 16,6 millones de personas, un 14% menos que en 2019.

Iberia mira el futuro “con optimismo, pero con prudencia y cautela por las voces que alertan de un estancamiento o de una recesión”. Un ejemplo es la previsión para el próximo invierno. “Cuando analizo las reservas no veo una desaceleración, más allá de la estacionalidad propia del negocio. Tampoco se aprecia una caída del consumo. Ahora, puede

ser que si hay una crisis macroeconómica, en algún momento afecte a la microeconomía, pero ahora las aerolíneas somos más ágiles que antes de la crisis en la flexibilidad de la flota, los destinos, los mercados y los costes”.

El principal riesgo que identifica hoy Sánchez-Prieto es el financiero: “Repagar la deuda”. “Antes de la pandemia no teníamos deuda; las decisiones que se han tomado (la nueva clase *business*, los

nuevos uniformes y destinos, reabrir salas VIP...) han salido razonablemente bien y han minimizado el nivel de deuda en el que hemos incurrido. Otras, como TAP, han necesitado 2.000 millones y se los han gastado. Nosotros pedimos 750 millones del ICO y en total tenemos una deuda de 1.000 millones”, expone.

El ejecutivo español no alberga dudas sobre la capacidad que la aerolínea tendrá para devolver este pasivo en-

“Los billetes han subido entre un 6% y un 7%”

Un estudio reciente de Wise concluía que Iberia había aumentado sus tarifas medias un 58%. “El incremento general es un 6% o un 7%, ya me gustaría que fuera más, pero este sector es muy abierto”, indica Sánchez-Prieto, quien recuerda que en 2021 los billetes “eran muy baratos para estimular la demanda, pero los precios siguen siendo muy competitivos; si no, la demanda no sería tan robusta”. El ejecutivo recuerda que las coberturas sobre el precio del carburante han permitido a Iberia y a IAG contener el alza de los precios. Las aerolíneas se enfrentan al reto de subir moderadamente los precios para trasladar el alza de costes en la mano de obra y el carburante, al mismo tiempo que deben mantener la demanda y ganar dinero para amortizar la deuda.

“Tras una crisis en la que hemos perdido 1.800 millones de euros, podemos decir que en 2022 ganaremos dinero”

tre 2023 y 2026. “Tenemos la intención de retornar la deuda en los plazos marcados, evidentemente. En el grupo vemos que tenemos que volver a ser compañías en *investment grade* en 2026. Para 2027 tendremos pendientes dos millones y no nos quedará deuda financiera; otra cosa son los 400 o 450 millones que pagamos cada año de alquiler de aviones”, apunta.

Sánchez-Prieto considera que hay dos claves para recuperar la actividad y el beneficio pre-Covid: la eficiencia y, sobre todo, el cliente. “Estas apuestas no han cambiado con la pandemia, sino que se reforzarán. La eficiencia es alta y en cuanto al cliente, ahora apostamos por temas que ya venían de antes, como la sostenibilidad, nuevos aviones y destinos, las nuevas cabinas, nuevos segmentos como el XLR [el A321neo con el que podrá volar a la costa oeste de Norteamérica], la formación de la plantilla, la oferta gastronómica...”. Son las recetas con las que Iberia quiere dejar atrás la crisis del Covid.

> Pasa a pág. siguiente

EMPRESAS

< Viene de pág. anterior

“La compra de Air Europa no va a afectar a las tarifas”

ADQUISICIÓN/ Convencer a Bruselas y a Competencia son los principales obstáculos en la operación de la filial de Globalia.

A. Zanón, Madrid

Iberia confía en cerrar la adquisición de Air Europa a finales de 2023. Si eso se produce, habrán transcurrido cuatro años desde que en noviembre de 2019 se anunció la compra de la aerolínea de la familia Hidalgo por mil millones. El pasado agosto, IAG, matriz de Iberia, transformó un préstamo de cien millones en el 20% del capital de la filial de Globalia, lo que la valoraba en 500 millones, deuda de 700 millones aparte. En medio de estas negociaciones, no parece el mejor momento para que Iberia pueda interesarse por entrar en el capital de TAP, cuya privatización parcial está prevista para los próximos meses.

Javier Sánchez-Prieto, presidente de Iberia, niega ningún tipo de injerencia en Air Europa (comenzando por el nombramiento de Jesús Nuño de la Rosa como CEO) y piensa que la recuperación del sector no ha alterado el precio de la compañía. “No creo que haya cambiado sustancialmente”, indica.

La concesión del préstamo de cien millones llevaba aparejada una estructura muy clara en cuanto a su conversión en capital y en los plazos de un año de negociación en exclusiva y de dos años más para ejercer un derecho de tanteo para alcanzar el 80% restante. Sin que el esquema

“Sería un fracaso colectivo no encontrar la manera de realizar la compra, está en juego el ‘hub’ de Madrid”.

“A mediados de 2023 nos gustaría tener claro el esquema [para comprar el 80% restante], para cerrarlo en unos meses”.

vaya a ser ahora el mismo, el ejecutivo quiere una estructura de acuerdo similar: “Igual que para el 20% teníamos claro qué y cómo lo queríamos hacer, y luego pasan unos meses hasta que se lleva a cabo, me gustaría que a mediados de 2023 tuviéramos visibilidad sobre lo que hay que hacer y luego dispondríamos de unos meses para ejecutarlo”.

El cierre de la operación “no tiene que ver tanto con la negociación, sino con encontrar la mejor manera de que las autoridades de Competencia vean con buenos ojos esta adquisición”. Iberia asume que deberá trabajar para “convencer a la Comisión Europea [que en anterior intento se iba a pronunciar en contra] y a Competencia en España de que la operación es buena para el cliente”. ¿Cómo? “Explicando mejor al hablar de sinergias que no es una opera-

ción que reduce la competencia, sino que mantiene y amplía la conectividad. Que algunas rutas pasarán de dos a un operador es una obviedad, pero luego eso no va a afectar a las tarifas. Estoy absolutamente convencido. No lo digo yo: la competencia se ha desarrollado hasta el extremo”, ya que un viajero puede irse a París, Londres o Fráncfort para tomar un vuelo intercontinental. Sánchez-Prieto niega desavenencias con la familia Hidalgo: “Hay un objetivo común: crear una asociación de dos compañías que desarrollen Barajas y el turismo”.

El ejecutivo subraya que la competencia es ahora mundial y critica, por ejemplo, el frustrado intento de fusión entre Alstom y Siemens, algo que no permite impulsar una política industrial de campeones mundiales en Europa.

“En la compra de Air Europa está en juego el hub de Madrid; no Iberia y no sé si está en juego Air Europa. Esto va de la competitividad de los hubs del sur de Europa frente a los del norte, de cómo conectar Barajas con Asia, que ahora no lo está. Además, grupos como IAG quieren invertir en el desarrollo de la carga aérea. Me parece un fracaso colectivo que no seamos capaces de encontrar una forma de hacer eso cuando es bueno para todo el mundo”, subraya.



Sánchez-Prieto está al frente de Iberia desde septiembre de 2020.

“Habría que aspirar a tener unos 200 aviones”

La compra de Air Europa situaría a Iberia con un tamaño similar al de KLM. ¿Cuál es la dimensión óptima? “Habría que aspirar a compañías con unos 200 aviones [el grupo de Iberia tiene 148 naves], aunque no estoy convencido de que sea la cifra”, apunta el presidente de la aerolínea.

Tener una flota mayor en el futuro permitirá disponer de capacidad para abrir nuevos destinos, sobre todo, con Asia. La reanudación de ciudades como Tokio deberá esperar al menos un año. Sánchez-Prieto asume que no sabe cuándo podrá reabrirse la

operativa que la aerolínea tenía con Extremo Oriente antes de la pandemia. “Si es por motivos sanitarios o geopolíticos no lo sé”, comenta.

El primer ejecutivo de Iberia reconoce que la compañía realizará una “apuesta” por consolidar su negocio en el handling dentro de la licitación que ha abierto Aena. “Creo que el hecho de que el handling esté dentro de Iberia nos ayudará a mejorar nuestra propuesta de valor al cliente y se trata de un negocio que puede contribuir positivamente en la compañía”, expone.

El tráfico aéreo recupera en agosto el 92,6% de la actividad de 2019

Expansión, Madrid

Los aeropuertos de la red de Aena cerraron el mes de agosto con 27,3 millones de pasajeros, recuperando así el 92,6% del tráfico que se registró en el mismo mes de 2019, previo a la pandemia de coronavirus. Con estos datos, desde comienzos de año el tráfico aéreo se ha recuperado más de un 85% con respecto al mismo periodo de 2019, según ha comunicado este lunes la compañía.

Del total de viajeros registrados en agosto, 27,2 millones fueron pasajeros comerciales y de ellos 18,4 millones viajaron en vuelos internacionales, lo que arroja una caída del 12,7% con respecto a los niveles que se alcanzaban antes de la llegada del Covid-19.

Frente al descenso del número de pasajeros internacionales, en agosto los viajeros de vuelos nacionales superaron en un 6,3% el dato de 2019. Además, se operaron 223.260 aeronaves, lo que supone una recuperación del 95,1% sobre 2019, y se movieron 78.468 toneladas de carga, el 6,3% menos con respecto al mismo mes de ese año. De enero a agosto pasaron por los aeropuertos de Aena 159,3 millones de viajeros, se registraron 1.477.464 movimientos de aeronaves, un 7,7% menos que en 2019, y se transportaron 651.950 toneladas de mercancía, el 3% menos.

Barajas lidera

En agosto el Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas registró el mayor número de pasajeros con casi 5 millones (4.985.968), lo que representa un descenso del 13,9% frente al mismo mes de 2019.

A continuación se situó el aeropuerto de Josep Tarradellas Barcelona-El Prat, con 4.464.875 (-17,5 %); Palma de Mallorca, con 4.161.847 (-2,8%); Málaga-Costa del Sol, con 2.053.341 (-6,9%); Alicante-Elche Miguel Hernández, con 1.512.008 pasajeros (-10,6%); Ibiza, 1.361.379 (-1,1%), y Gran Canaria, con 1.090.494 pasajeros (el 0,8% más). En cuanto al número de operaciones, Adolfo Suárez Madrid-Barajas se mantuvo también a la cabeza con un total de 31.575 (-15% sobre 2019), seguido de Palma de Mallorca, con 28.838 (+0,2%) y Josep Tarradellas Barcelona-El Prat, con 27.779 vuelos (-15%).

Inversión industrial de 140 millones en La Muñoza

El desarrollo del polo aeroportuario, que permitirá a Iberia impulsar un espacio de referencia en mantenimiento de aeronaves en la zona de La Muñoza, al lado del aeropuerto de Madrid-Barajas, avanza de forma “más lenta” de lo previsto, pero la compañía mantiene el interés, según explica el presidente y consejero delegado de Iberia, Javier Sánchez-Prieto.

De hecho, cree que la inversión en actividades in-

dustriales se situaría entre los 140 millones y los 200 millones de euros.

De momento, no hay calendario para un proyecto que considera estratégico para “España, la formación profesional, el empleo y la industria”.

“Hemos tenido reuniones con Airbus y con la Comunidad de Madrid, que apuesta por el proyecto como uno de los más importantes”, indica Sánchez-Prieto, que pide una fórmu-



Javier Sánchez-Prieto, durante la entrevista con EXPANSIÓN.

la en la que todos los participantes estén cómodos.

“Antes de la pandemia lo habríamos afrontado sin muchos problemas, pero ahora tenemos que conseguir vías de financiación para desarrollar el negocio, que será a largo plazo; no haremos ascenso a que nos subvencionen una parte, pero buscamos una financiación en condiciones blandas y con una carencia a más largo plazo que la deuda de la pandemia”.

El Gobierno exime a las Spac del cumplimiento de la ley de opas

NUEVA NORMATIVA/ Para animar la salida a Bolsa en España de los 'cascarones vacíos', Economía lanza al Congreso una batería de medidas, muchas de las cuales habían sido reclamadas por los inversores.

Roberto Casado, Madrid

El enorme globo de las compañías especiales con propósito de adquisición (Spac) ha estallado en los mercados internacionales, pero el Gobierno español sigue adelante con sus planes para facilitar que en el futuro este tipo de sociedades puedan cotizar en Madrid.

El Ministerio de Economía detalló ayer, en el anteproyecto de la nueva ley del mercado de valores enviado al Congreso, las medidas que venía anunciando para promover las Spac, que son *cascarones vacíos* sin activos que con el dinero que captan en su salida a Bolsa negocian una fusión o adquisición con una empresa en funcionamiento que quiera así saltar al parque.

Muchas de las novedades incluidas en la propuesta normativa habían sido reclamadas por inversores y abogados cercanos al mundo de las Spac, que presentaron múltiples alegaciones sobre un primer borrador planteado por el Ejecutivo en 2021.

Así, el Gobierno acepta eximir a esas compañías del cumplimiento de la normativa sobre las ofertas públicas de adquisición (opas). Según esta legislación, cuando un inversor supera el 30% de una empresa cotizada, debe formular una oferta de compra dirigida al 100% del capital. Este escenario es muy habitual cuando una Spac se fusio-



Nadia Calviño, vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Asuntos Económicos.

na con una empresa, ya que los accionistas en ésta pasan a tener el control en la compañía resultante. Los socios de las firmas españolas Wallbox y Codere Online, que se han integrado en Spac estadounidenses, tienen la mayoría del capital tras la operación.

Para evitar que la perspectiva de presentar una oferta obligatoria desanime esos vehículos, la nueva ley señala que "si, como consecuencia de la adquisición aprobada, algún accionista alcanza, directa o indirectamente, una

Las Spac tendrán hasta 54 meses para fusionarse, y los acreedores no podrán oponerse

participación de control de la sociedad resultante, dicho accionista estará exceptuado de la obligación de formular una oferta pública de adquisición".

Otra característica singular del régimen planteado por Economía es el largo período

que se concede a las Spac para buscar, negociar y ejecutar una fusión. "Los estatutos sociales de la Spac deberán contemplar un plazo de 36 meses como máximo para la formalización del acuerdo de adquisición. Este plazo podrá ser ampliado, hasta un máximo de 18 meses adicionales, mediante decisión de la junta de accionistas", indica el anteproyecto.

Habitualmente, las Spac suelen darse solo un período de dos años desde que salen a Bolsa para cerrar una opera-

ción, para no tener mucho tiempo inmovilizado el dinero de los inversores. Las legislaciones internacionales son más flexibles: en la legislación británica se dan entre dos y tres años (ampliables en seis meses), mientras que otros países de la UE hablan de 36 meses con pequeñas prórrogas. Los cuatro años y medio que permitirá España suponen uno de los plazos más extensos para este tipo de compañías.

Sistema de devolución

La propuesta legislativa también aborda las fórmulas para permitir que los inversores en las Spac reciban su dinero de vuelta, en el supuesto de que no les guste la operación corporativa planteada por esta sociedad. Habrá tres fórmulas posibles para realizar esa devolución, todas ellas basadas en figuras establecidas ya en la normativa española: el derecho de separación de los accionistas, la emisión de acciones rescatables o la reducción de capital.

Como habían solicitado algunos inversores, si la Spac opta por la fórmula de reducir capital, "no existirá derecho de oposición de los acreedores".

Por último, no se aplicará el límite de autocartera a estas sociedades cuando realicen el reembolso de aportaciones.

La Llave / Página 2

Inditex lanza una 'app' para hacer deporte e impulsar su marca Oysho

Víctor M. Osorio, Madrid

Inditex, el gigante español del textil, da un paso más en su apuesta por crecer en el segmento del deporte. La compañía anunció ayer que su marca Oysho ha lanzado una aplicación para hacer deporte, Oysho Training, que dispondrá de diferentes entrenamientos para la práctica del *fitness*, el yoga y el *running*.

La aplicación contará con más de 300 sesiones de distintos niveles, tanto para aquellos que empiezan en cada disciplina como para deportistas más avanzados, y "permitirá a los usuarios diseñar un plan de entrenamiento adaptado a sus necesidades, pudiendo escoger sus intereses", explica la empresa.

La *app*, que será gratuita, contará con cuatro idiomas y podrá descargarse en una primera fase en nueve países, contará además con un motor de recomendación que "tiene en consideración los entrenamientos ya realizados para ofrecer nuevas sesiones, programas o retos nuevos, acompañados de entrenadoras de primer nivel y de MIA, un avatar 3D" que usará realidad aumentada.

El paso dado por Inditex es significativo, ya que el uso de la tecnología aplicada al deporte y enfocada a plantear entrenamientos a sus usuarios le ha dado buenos resultados hasta el momento a algunos de los principales grupos de ropa deportiva, como Nike, Adidas o Lululemon.

La decisión refuerza además la estrategia del grupo de crecer a través de sus marcas en este segmento. Aunque antes se habían realizado movimientos, la primera en dar el paso fue la propia Oysho, que entró en 2019 en el segmento deportivo para mujeres y que ha convertido esta categoría en uno de los segmentos a los que la firma da más visibilidad en sus plataformas digitales.

El siguiente paso, el más relevante hasta ahora, se ejecutó hace justo ahora un año con el lanzamiento de Zara Athletic, la primera colección deportiva de la marca más importante del grupo de moda y, en este caso, más enfocada al cliente masculino.

Las grandes tiendas de la cadena, como la situada en Plaza de España (Madrid), incluyen córneres específicos para la propuesta deportiva de la enseña.

Peligra la salida a Bolsa de la red de Trump

R. Casado, Madrid

Las urnas siguen dando la espalda a Donald Trump. Tras perder los comicios para ser reelegido presidente de Estados Unidos en noviembre de 2020 —resultado que él sigue cuestionando—, ahora los inversores tienen en el aire el plan para facilitar la salida a Bolsa de Truth Social, la red creada por el líder republicano como alternativa a Facebook y Twitter, donde está vetado.

Los accionistas de Digital World Acquisition Company (DWAC), la compañía cotizada o Spac con la que se

iba a fusionar Trump Media & Technology Group (TMTG), se han negado de momento a alargar por un año el plazo marcado para cerrar esta transacción, que hubiera facilitado el salto al Nasdaq de la empresa propietaria de la red social del expresidente.

Cuando las Spac salen a Bolsa, tienen un plazo marcado —normalmente dos años— para cerrar una fusión. Si no lo hacen, deben devolver el dinero obtenido en la colocación a los inversores. En el caso de DWAC, sociedad promovida por Pa-

Los inversores en la sociedad DWAC no aprueban dar más tiempo a la fusión con Truth Social

trick Orlando, su plazo concluía el 8 de septiembre. Pero la integración con TMTG, acordada en octubre de 2020, se ha visto retrasada por una investigación del supervisor estadounidense de los mercados SEC sobre las circunstancias del acuerdo.

Por ello, la Spac había pe-

dido a sus accionistas que aceptaran extender el plazo durante doce meses más. Pese a posponer la junta varias veces, DWAC no ha logrado el 65% de apoyo del capital necesario para esa modificación.

De momento, la Spac sí ha logrado una extensión provisional de tres meses, hasta el 8 de diciembre, a cambio de una inyección de 2,75 millones de dólares por parte de Orlando. Habrá otra junta el 8 de octubre para buscar una prórroga más larga, pero Trump no descarta cancelar la fusión.



Donald Trump, expresidente de Estados Unidos.

DC

advisory

Making a difference

We are an international investment bank committed to making a difference. We recognize that every client and every transaction is unique. We believe in delivering The Right Advice™ in every situation.

Completed **172** deals in the last 12 months, with
660 professionals in
22 locations
 operating across **11** core industries



Aerospace, Defense & Government Services



Business & Tech-Enabled Services



Consumer, Leisure & Retail



Education



Financial Services



Healthcare



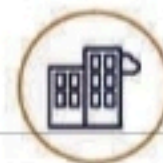
Industrials



Infrastructure



Media & Telecom



Real Estate



Technology & Software

www.dcadvisory.com • DC Advisory Spain

Amsterdam

Bangalore

Bangkok

Beijing

Chicago

Frankfurt

Hanoi

San Francisco

Seoul

Shanghai

Singapore

Business & Tech-Enabled Services

Consumer, Leisure & Retail

Education



on its sale of a majority stake to



on its acquisition of



on its investment in



on the acquisition of a stake in



on its sale to



Education

Financial Services

Healthcare



on the acquisition of



on its sale to THI Investments and the divestment of its schools division to



on the sale of its institutional depository and custody business to



on the acquisition of Santander Spain's General Insurance business



on its sale to



Healthcare

Industrials

Infrastructure



on its acquisition of



on the sale of Preterisa to



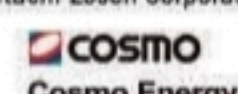
on the sale of Laird Antennas to



on the acquisition of



on its joint venture with Hitachi Zosen Corporation



Infrastructure

Real Estate

Technology & Software



on the acquisition of a stake in



on the sale of the Grand Hotel Central Barcelona to



on the combination of



on its \$215M+ strategic growth investment from



on its \$82M Series D fundraise

EMPRESAS



Cabify considera que solo Madrid le ofrece seguridad jurídica.

Cabify pide ampliar en dos años la prórroga a los VTC

Beatriz Treceño, Madrid

Cabify solicita al Gobierno dos años más de prórroga para compensar la inversión realizada por los propietarios de las licencias de VTC. La compañía considera que los dos años en los que la actividad estuvo casi paralizada por la pandemia han impedido que las empresas realicen su servicio correctamente y pide que se prorrogue el periodo transitorio de cuatro años que dio el Gobierno a las comunidades autónomas para que regularan la actividad de los vehículos con conductor (VTC).

De acuerdo con un estudio elaborado por la Universidad de Barcelona para Cabify, si no se concediese esta prórroga, los poseedores de las licencias podrían solicitar una responsabilidad patrimonial "con los argumentos suficientes", lo que podría derivar en una "importante indemnización" por parte del Gobierno. Aunque el informe no aporta una cifra concreta, algunas fuentes estiman que podría estar entre los 2.000 y 3.000 millones de euros.

El 30 de septiembre de 2018 entró en vigor el RDL 13/2018, el conocido como *decreto Ábalos*, que establecía la limitación del ámbito de actuación de las nuevas autorizaciones de VTC al transporte interurbano de viajeros y, además, transfería la competencia regulatoria a las comunidades autónomas a par-

El plazo de cuatro años que dio el Gobierno a las comunidades concluye este mes

tir del 1 de octubre de 2022.

A falta de unos días para que concluya el periodo transitorio, sólo algunas comunidades han legislado al respecto y sólo Madrid ofrece suficiente seguridad jurídica, a ojos de la compañía de movilidad. El resto de normas, como explican desde Cabify, "están a medias o sujetas a interpretaciones". Es el caso de Castilla-La Mancha, Baleares, Navarra o Aragón. Mientras, Cataluña ha presentado la normativa más restrictiva, con medidas como la precontratación; y Andalucía estaría elaborando su texto para tenerlo listo a finales de mes.

Además, el decreto Ábalos otorgaba la posibilidad de que los titulares de las licencias pidieran una moratoria, y a finales de 2018 cerca de 16.000 operadores solicitaron ampliar el periodo transitorio al Ministerio de Transportes, pero aún no han recibido respuesta. La ministra del ramo, Raquel Sánchez, aseguró ayer que "en principio" no se prorrogará el plazo del periodo transitorio.

Página 27 / Libertad horaria para el taxien Madrid

Fin del plazo

● El 1 de octubre concluye el plazo para que las comunidades tengan lista su propia legislación en materia de VTC.

● Madrid ha presentado la norma que más garantías ofrece al sector. La de Cataluña es más restrictiva y Andalucía última la suya.

Basquevolt prevé producir a plena capacidad en 2029

FOCO EN LA TECNOLOGÍA Y LA ATRACCIÓN DE TALENTO / La gigafactoría de Álava tendrá capacidad para suministrar baterías a 400.000 vehículos eléctricos al año.

Marián Fuentes, Bilbao

El proyecto vasco de baterías Basquevolt lleva tres meses en marcha, desde que sus 6 socios impulsores -Iberdrola, Enagás, Cie, el centro tecnológico CIC Energigune, el Gobierno vasco, y el instituto de innovación europeo EIT- cerraron en junio su pacto de accionistas. Desde entonces se ha constituido el consejo de administración; el ingeniero Francisco Carranza ha tomado las riendas como consejero delegado, y la compañía se ha instalado en el edificio del fallido proyecto de Fórmula 1 Epsilon, en Vitoria.

Basquevolt es una de las tres fábricas de baterías proyectadas, por ahora, en España, junto a la de Volkswagen y a Venergy+, de Acciona y la china Envision. El negocio de almacenamiento de energía está generando mucha competencia entre países, y las empresas miran especialmente el acceso a mano de obra cualificada a coste competitivo y a energía limpia y barata, explica Carranza. El responsable de Basquevolt ha trabajado 20 años en varios grupos de automoción y llega a la gigafactoría desde la vicepresidencia de ACC, firma francesa de baterías de litio.

El calendario de Basquevolt -planta incluida en el Perte de Mercedes- está ya marcado: En 2025 empezará a funcionar una línea piloto; y en 2027 alcanzará una pro-



Francisco Carranza es el consejero delegado de Basquevolt.

El foco absoluto está ahora en desarrollar la tecnología y atraer personal cualificado, dice su CEO

ducción de celdas de baterías de electrolito sólido de 10 gigavatios hora (capacidad similar a la de un bloque de las plantas ahora operativas). En 2029 llegará al pico de fabricación, con otros 2 bloques: 30 GW/h. Con esta capacidad podrá suministrar baterías

En 2025 operará la planta piloto, y se buscarán clientes, proveedores y más accionistas

para equipar 400.000 vehículos eléctricos al año.

Su consejero delegado resalta que el "foco absoluto" está ahora en la tecnología y en el desarrollo de las celdas de batería de litio con un 50% más de almacenamiento y menor coste que las actuales.

En un año, la compañía quiere atraer a 60 profesionales cualificados -ingenieros, químicos e investigadores con experiencia industrial-, tarea que no va a ser fácil dado que "hay poca gente con competencias". La búsqueda se centrará en EEUU, Corea y China, además de en España.

Convencido de que en unos años el coche eléctrico tendrá un precio y dará unas prestaciones similares a los vehículos de combustión, Carranza da por hecho que las baterías se usarán también en aviones, barcos, trenes y camiones.

Basquevolt requerirá 700 millones de inversión, y creará 800 empleos directos. Tras la fase de desarrollo tecnológico y en cuanto esté operativa la planta piloto, en 2025, la compañía tendrá que dar un nuevo paso para culminar la inversión y afrontar su crecimiento. Además de buscar proveedores -litio y electricidad, entre otros- y clientes, la empresa espera para entonces cambios en el accionariado, que se abrirá a nuevos inversores internacionales.

Pese a acudir a los fondos europeos en el Perte de Mercedes, no está claro que Basquevolt sea en el futuro un suministrador del grupo alemán. Hoy por hoy, el compromiso es cooperar en inteligencia artificial para sistemas de producción de baterías.

La Uave / Página 2

Gogoa quiere captar 35 millones y abrir 20 clínicas para usar sus exoesqueletos

Marián Fuentes, Bilbao

La joven empresa Gogoa Mobility Robots, *spin off* del CSIC, se prepara para dar un gran salto en su negocio, focalizado en la producción de exoesqueletos con fines sanitarios, deportivos e industriales. Estos aparatos -fabricados con aluminio aeronáutico y fibra de carbono- actúan como armaduras que, ajustadas al cuerpo, inducen el movimiento gracias a los motores eléctricos que se instalan en las articulaciones. En el caso de trabajadores de la in-

dustria, les permite levantar grandes pesos sin esfuerzo.

Gogoa ha puesto en marcha, a través de Crowe, una ronda de financiación progresiva hasta 35 millones de euros, que le aportará recursos para desarrollar una red de centros de rehabilitación robótica con exoesqueletos. Así, crecerá en un área de negocio "disruptiva y con muy pocos actores en todo el mundo", según Carlos Fernández, socio y gerente de la *start up*. Según explica, las dificultades de acceso a centros

sanitarios y de rehabilitación en la pandemia dejaron al descubierto este nuevo área de crecimiento: los centros propios, donde además de rehabilitar al paciente emplean los equipos de Gogoa.

En la actualidad, la compañía cuenta con dos establecimientos en Euskadi -Bilbao y

La 'spin off' del CSIC fabrica 'armaduras' con fines sanitarios, deportivos e industriales

Urretxu (Guipúzcoa)-, en los que el número de pacientes ha subido con fuerza en los últimos tiempos.

Gogoa espera abrir una veintena de clínicas, empezando por Madrid, Barcelona, Valencia y Marbella. En una segunda fase, proyecta centros en Francia (París, Burdeos y Toulouse), Alemania (Berlín, Düsseldorf, Múnich y Colonia), Italia (Roma y Milán) y EEUU (Houston y Miami). Sus responsables aspiran también a extenderse a grandes ciudades de Asia.

Aquila Capital invierte 300 millones en un 'data center' en Barcelona

G. Trindade / R. Arroyo.

Barcelona / Madrid

Aquila Capital invertirá 300 millones de euros en poner en marcha un *data center* en Cerdanyola del Vallès (Barcelona). El proyecto, con una capacidad eléctrica de 40 MW, será uno de los más importantes de la capital catalana. La operación es la primera de un vehículo de nueva creación de la promotora alemana, que ha contado con el asesoramiento de CBRE.

El nuevo centro de datos se construirá en unos terrenos en el Parc el Alba que eran propiedad hasta ahora de Cerámicas Catalonia. La operación es una muestra de reconversión de suelo industrial en los alrededores de Barcelona hacia la economía digital. El importe de la compra del suelo no ha trascendido.

Para llevar a cabo este proyecto, AQ Capital ha creado con el asesoramiento de la división de Investment Banking de CBRE un vehículo de inversión europeo que operará bajo la marca AQ Compute, y que integrará la experiencia de la compañía On Value Technology, firma especializada en centros de datos que actuará como operador de la plataforma. Además, CBRE prestará servicios de gestión para el desarrollo, alquiler y gestión de los activos.

"El acuerdo estratégico alcanzado es pionero, y con clara vocación de liderazgo en Europa gracias a que cuenta con el capital de una compañía líder y con gran conocimiento en el sector de infraestructuras sostenibles, así como la experiencia de un operador experto en desarrollo, comercialización y operación de centros de datos a nivel global, y el apoyo de CBRE", afirma el vicepresidente de la consultora inmobiliaria en España, Enrique Martínez.

Más centros

AQ Compute prevé desarrollar cuatro centros de datos con los máximos estándares de calidad y sostenibilidad en ciudades Tier 2 -fuera de los mercados FLAP (Fráncfort, Londres, Ámsterdam y París)- en las que su propio algoritmo ha identificado un desequilibrio significativo entre la oferta y demanda. Estos desarrollos tendrán una capacidad aproximada de entre 10 MW y 40 MW por proyecto y el objetivo de invertir cerca de 1.000 millones de euros.

"Estamos encantados de entrar en esta extraordinaria asociación que reconfigurará el panorama de los servicios de centros de datos en Euro-

pa", dice el CEO de AQ Compute, Petter M. Tommeraas.

En 2021, se invirtieron en España 160 millones en la construcción de centros con

capacidad para 20 MW, y en 2022 se prevé 430 millones en la construcción de 53 MW, un 85% en Madrid y un 15% en Barcelona, según datos de

CBRE. De acuerdo con un informe de Spain DC, la inversión directa prevista solo en Madrid hasta 2026 superará los 6.000 millones de euros.



Petter Tommeraas, consejero delegado de AQ Compute.

PRÓXIMO SÁBADO 17 GRATIS CON **Expansión**

CURSO DE FINANZAS PERSONALES

Aprenda todas las claves para gestionar su ahorro en **3 entregas**



Primera entrega

10 SEPTIEMBRE

Depósitos y cuentas remuneradas, planes de pensiones, metales preciosos y arte



Segunda entrega

17 SEPTIEMBRE

Invertir en casas, garajes y locales comerciales. Hipotecas a tipo fijo y variable



Tercera entrega

24 SEPTIEMBRE

Fondos de inversión, renta fija pública y privada, dividendos y criptomonedas



Cómo invertir en pisos, garajes y locales comerciales. Claves fiscales para comprar o alquilar un piso. Sepa elegir la mejor hipoteca fija o variable.

**SEGUNDA ENTREGA
17 SEPTIEMBRE**

Expansión

**200
AÑOS**

BDO se refuerza con tres nuevos socios en el área de auditoría

Á.Z.G. Madrid

BDO, una de las principales firmas de servicios profesionales, ha nombrado a tres nuevos socios en el área de auditoría: Elena García, Celia Bertomeu y Xavier Coma, según informa la compañía en un comunicado.

Tras estas promociones, BDO suma un total de 65 socios en España, donde cuenta con una plantilla de alrededor de 1.200 profesionales. A nivel mundial, la compañía cuenta con 95.000 trabajadores.

Elena García cuenta con 20 años de experiencia en auditoría a grupos nacionales, internacionales y cotizados en los sectores industrial, *farma*, *retail*, servicios, tecnología y capital riesgo, entre otros. Celia Bertomeu, que también cuenta con 20 años de experiencia en auditoría internacional, ha ocupado distintos puestos como directora del área de Auditoría de la zona de Levante o miembro del Comité Técnico y de Metodología de la Firma a nivel nacional.

Xavier Coma, con más de 17 años de experiencia en auditoría, ha dirigido equipos y proyectos para compañías y grupos multinacionales de los sectores de *retail*, *real estate* y editorial, entre otros.

Crecimiento

La firma, que tiene 13 oficinas en España, recuerda que durante los últimos años ha mantenido un ritmo de crecimiento cercano al 10% repartido entre todas sus líneas de servicios: auditoría y *assurance*, abogados, consultoría, *advisory* y *outsourcing*.

En 2021, BDO facturó 115,9 millones de euros, un 7,2%

La firma de servicios profesionales ya cuenta con un total de 65 socios en España

BDO terminó su último ejercicio fiscal con una facturación de 115,9 millones de euros

más con respecto al ejercicio anterior. La red mundial de la firma de servicios profesionales cuenta con más de 1.713 oficinas en 164 países y más de 95.414 profesionales.

Alfonso Osorio, presidente de BDO en España, señala que la firma cuenta "con una estructura de socios de gran especialización sectorial, con el foco puesto en la innovación a través de nuestros servicios, adaptándonos al entorno cambiante gracias a la tecnología, la digitalización y el talento, de acuerdo con las nuevas maneras de relacionarnos para ayudar a nuestros clientes a desarrollar un mayor nivel de resiliencia en su camino hacia el éxito".

"Estos tres nombramientos en Auditoría", añade Osorio, "conforman una estructura de dirección de la Firma en España de 65 socios y refuerzan nuestra posición de referencia en el mercado local y global, al tiempo que son una apuesta clara por la cercanía y la calidad del servicio a nuestros clientes, lo que sigue caracterizando a BDO y a nuestros profesionales, como muestran los indicadores de satisfacción que manejamos de forma continuada".



Isaías Táboas (Renfe), Carlos Bertomeu (Iryo) y Helene Valenzuela (Ouigo), ayer en Chamartín.

Adif prevé llevar el AVE hasta la T4 de Barajas en 2025

EXPLOSIÓN DE TRÁFICO/ Renfe suma dos millones más de viajeros en verano con los AVE ocupados al 92%.

C.Morán. Madrid

Los vuelos domésticos se encuentran muy tocados desde que Renfe comenzó a operar rutas radiales del AVE hacia Sevilla, Barcelona y Levante. La francesa Ouigo comenzó con sus circulaciones a Barcelona en mayo de 2021. Por su parte, Iryo, la marca de trenes controlada por Trenitalia, Air Nostrum y GVI, prevé arrancar también este año con la presentación de su oferta comercial esta misma semana.

Ayer, se celebró el acto de presentación del nuevo túnel AVE entre las estaciones de Atocha y Chamartín de Madrid. Con esta infraestructura, Adif ha dado comienzo a la segunda fase de la liberalización ferroviaria donde el tren tiene todas las opciones de ganar aún más cuota de mercado a los vuelos domésticos y que Madrid se convierta en el gran *hub* de la movilidad multimodal, tanto de tráficos nacionales como de los internacionales gracias a la conexión del AVE con el aeropuerto Madrid-Barajas.

Adif ya ha licitado las obras para conectar el AVE con la Terminal 4 a través de un tercer hilo ferroviario, con la previsión de que los trenes de Renfe, Ouigo e Iryo puedan llegar al aeropuerto en 2025. "Mover a los pasajeros que despegan y aterrizan en Barajas todos los días va a ser uno de los grandes retos de la alta velocidad en los próximos años", aseguran desde las empresas operadoras.

La obra hacia Barajas desde

la estación de Chamartín forma parte del gran plan inversor para convertir la capital en un gran *hub* de la alta velocidad, con dos terminales: Atocha y Chamartín.

Ya está terminada una infraestructura clave: el túnel de alta velocidad que conecta el sur y el norte de la capital. La actuación conjunta prevista en Chamartín asciende a unos 1.000 millones de euros.

El subterráneo "permite a los trenes entre Madrid y ciudades de Levante la entrada y salida de la capital por el nuevo acceso sur y su partida y llegada a Chamartín. Tam-

bién podrán continuar hacia el norte al brindar a las empresas ferroviarias la posibilidad de programar trenes transversales para viajar entre ciudades de la mitad norte y el Levante sin cambiar de tren en la capital", indicaron ayer desde Adif. En la práctica, un viajero podrá viajar desde Bilbao (terminada la Y Vasca) a Sevilla sin hacer transbordo en Madrid, lo que se traducirá en ahorro de tiempos.

La mejora del AVE es exponencial. Entre junio y septiembre, Renfe transportó 7,5 millones de viajeros, dos millones más que en 2021.

Ouigo llegará a Valencia en octubre

C.M. Madrid

Ouigo, que ya opera con cinco circulaciones por sentido diarias el Madrid-Barcelona desde Atocha, comenzará a operar también la relación Madrid-Valencia a partir del próximo 6 de octubre (tres frecuencias diarias).

El plan de Adif consiste en que Chamartín sea la cabecera de los trenes hacia Levante. A partir de hoy, todos los servicios de la relación Madrid-Alicante/Murcia, y viceversa, tendrán su origen o destino en Chamartín, salvo dos trayectos por senti-

do que se mantendrán en Atocha. Se trasladarán hasta 10 servicios diarios por sentido, que se suman a los tres transversales que ya circulaban desde julio.

Los tráficos con destino Valencia seguirán operando desde Atocha, hasta que Chamartín disponga de ocho vías de ancho estándar. A partir de ese momento, todos los trenes de Levante se trasladarán a Chamartín salvo ocho servicios que seguirán en Atocha (dos por sentido en el Madrid-Alicante/Murcia y en el Madrid-Valencia-Castellón).

CAF logra contratos de 200 millones en Alemania y Australia

Expansión. Madrid

El fabricante vasco de trenes CAF se ha adjudicado dos nuevos contratos para las ciudades de Hannover (Alemania) y Camberra (Australia) por más de 220 millones de euros que refuerzan la "elevada cartera actual de pedidos de la empresa".

La compañía explicó ayer que el cierre de ambas operaciones afianza su cartera de pedidos. A cierre del primer semestre, la cartera ya se encontraba en niveles récord, por encima de los 10.700 millones de euros.

En Alemania, el operador de transporte público de la ciudad de Hannover, Üstra Hannoversche Verkehrsbetriebe AG, ha elegido a CAF como suministrador de 42 vehículos articulados LRV, denominados TW 4000. El contrato contempla la posibilidad de incrementar el número de LRV a fabricar hasta en 233 unidades adicionales.

Está previsto que los primeros vehículos se entreguen en la red Stadtbahn de la ciudad en el segundo semestre de 2025.

CAF ya tiene experiencia en el mercado alemán, donde se ha hecho con el suministro de 63 trenes propulsados por baterías, varias unidades de LRV para las ciudades de Essen y Bonn, y los tranvías para Friburgo.

Australia

En Australia, Australian Capital Territory, a través de la empresa Canberra Metro Operations, el operador de la línea tranviaria de Canberra, ha vuelto a confiar en CAF para el suministro de cinco tranvías adicionales equipados con OESS (On Board Energy Storage Systems) para operar en tramos sin catenaria.

Estos tranvías se suman a los catorce entregados anteriormente a la capital australiana. El acuerdo incluye adicionalmente el mantenimiento de las nuevas unidades, así como la actualización de la flota entregada anteriormente para equiparla con el sistema de acumulación OESS, similar al que dispondrán los nuevos vehículos, que permitirá a toda la flota operar sin catenaria en la línea de tren ligero de la ciudad. Los nuevos tranvías operarán en la línea existente, que une la zona de Gungahlin con el centro de la capital australiana.



Celia Bertomeu, Xavier Coma y Elena García han sido nombrados nuevos socios de BDO en España.

Cash Converters busca socio para impulsar el crecimiento

FICHA A NORGESTIÓN COMO ASESOR FINANCIERO/ Lanza una ampliación de capital para levantar diez millones de euros. Quiere elevar los ingresos un 67% en tres años.

Pepe Bravo, Madrid

Cash Converters, empresa de compraventa de artículos de segunda mano, ha contratado los servicios de Norgestión en calidad de asesor financiero para lanzar una ampliación de capital por importe de entre 8 y 10 millones de euros con el objetivo de impulsar su crecimiento, según varias fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN.

La estructura de la transacción contempla la entrada de un nuevo socio minoritario en el capital de Cash Converters, cuyo accionariado en España está liderado en la actualidad por los empresarios Jesús Fuster y Álvaro Ochagavía, quienes explotan en el país la marca australiana desde hace años. No se descarta que la operación incluya un tramo de deuda para limitar la dilución de los socios actuales.

ANTICÍCLICO

Cash Converters espera un aumento en la demanda de artículos de **segunda mano** en los próximos meses a consecuencia de la previsible caída en el consumo que generará el actual contexto de incertidumbre macroeconómica.

La ampliación de capital planteada se dirige tanto a inversores financieros, como pueden ser fondos de capital riesgo, como a perfiles más industriales, es decir, grupos especializados en la compraventa de artículos de segunda mano.

El destino de los fondos recaudados no será otro que implementar el plan estratégico diseñado por el actual equipo directivo de la compañía. Bajo el liderazgo de Miguel Giribet como consejero delegado desde febrero de 2020, la empresa busca alcanzar los 150 millones de euros de facturación en el año 2025, lo que supone elevar un 67% los ingresos actuales.

Ventas de 90 millones

Durante el vigente ejercicio, el objetivo de Cash Converters es consolidar el crecimiento experimentado durante 2021. Se proyecta cerrar el año con 90 millones de euros de ventas, en línea con el dato correspondiente al curso precedente y por encima de la actividad registrada antes de la irrupción de la pandemia del coronavirus.

El crecimiento, según las fuentes consultadas, llegará a partir de 2023, ejercicio en el que se espera una importante ralentización de la economía. En este periodo, Cash Converters tiene previsto ampliar su red de tiendas, que asciende a 81 establecimientos en España y Portugal (34 propios y 47 franquiciados), y potenciar las alianzas estratégicas que tiene actualmente con Carrefour en España y con Auchan en Portugal. En este sentido, se prevé la apertura de nuevos córneres de Cash Converters en hipermercados y centros comerciales.

Otro gran socio del grupo en España es el grupo de tecnología MediaMarkt, donde Cash Converters cuenta ya con cuatro puntos físicos en el país aunque en ellos no ofrece productos sino que sólo los compra. El grupo, además, se-



Cash Converters tiene 81 establecimientos en España y Portugal.

El grupo está dispuesto a dar entrada a un nuevo inversor minoritario en su capital

guirá apostando por el negocio online, que supuso cerca del 25% de las ventas en 2021.

La telefonía, la joyería, la informática, los videojuegos y los pequeños electrodomésticos son las categorías estrella de Cash Converters, que espera un incremento en la de-

manda de artículos de segunda mano durante los próximos meses a consecuencia de la caída en el consumo que generará el actual contexto de incertidumbre macroeconómica por la elevada inflación, el avance de los tipos de interés y la crisis energética, entre otros factores.

La empresa, además, también espera un impulso de sus ventas debido a cambios en los hábitos de los consumidores, más concienciados en asuntos como la sostenibilidad y la circularidad.

Expansión



vueling

TURISMO

TALENTO, IDEAS E INICIATIVAS
PARA CONSTRUIR EL FUTURO

22 SEPTIEMBRE
2022
10.00 h - 12.10 h



#TransformarCrecer #TurismoFuturoEXP

Información e Inscripciones

www.eventosue.com/turismobarcelona
marketing.conferencias@unidadeditorial.es



EMPRESAS

Azucarera pierde 111 millones tras disparar provisiones

Víctor M. Osorio, Madrid

AB Azucarera Iberia, la sociedad que agrupa el grueso del negocio de azúcar de la multinacional británica Associated British Foods (ABF) —dueña también de Primark— en España, cerró su ejercicio pasado —de septiembre de 2020 a agosto de 2021— con unas pérdidas de 111 millones de euros tras las fuertes provisiones realizadas por la compañía durante el año, según reflejan sus cuentas depositadas en el Registro Mercantil.

El documento señala que, “a 31 de agosto de 2021, se evaluó la existencia de indicios que pusieran de manifiesto la necesidad de registrar provisiones por deterioro de los activos materiales de la sociedad”. Y añade que “tras este análisis, los administradores procedieron a registrar una provisión de 133,78 millones de euros con cargo a la cuenta de resultados del ejercicio 2021”. La sociedad relaciona otros 2,2 millones relacionados con el deterioro de sus activos intangibles, lo que elevó las provisiones totales a 136 millones de euros.

Esta circunstancia, unida al aumento de sus costes y a una variación de existencias de productos terminados negativa de 27,9 millones, provocó que la sociedad cerrara el pasado año con un resultado de explotación negativo de 147,6 millones, frente a los números rojos de 5,1 millones.

Las cuentas de AB Azucarera Iberia muestran, en paralelo, un importante incremento de la actividad de la empresa. Su cifra de negocio ascendió durante el pasado año a 275 millones de euros, un 18% más. La venta de productos terminados ascendió a 250 millones, un 22%, mientras que el negocio de subproductos redujo sus ingresos un 15,8%, hasta 25,5 millones.

La cifra de negocio de la sociedad fue de 245 millones, un 12,2%, en España, mientras que las ventas ascendieron a 16,9 millones dentro de la UE (+16%) y a 13,8 millones en el resto del mundo, frente a una



Azucarera pertenece al grupo británico ABF.

Las ventas crecieron un 18% durante el último ejercicio, hasta los 275 millones de euros

cifra insignificante de 33.000 euros un año antes.

“La producción de azúcar blanco en campaña de remolacha fue superior a 213.000 toneladas durante la campaña 2020/21”, explica la empresa, que añade que “la marca Azucarera se mantuvo como líder en el mercado de distribución con una cuota del 38%” durante el pasado ejercicio.

AB Azucarera Iberia señala que “la escasa disponibilidad de transporte y de conductores” le ha obligado a desarrollar un nuevo modelo logístico, utilizando “el tren para los movimientos internos entre fábricas para paliar parcialmente ese efecto”. Sus inversiones ascendieron a 12,2 millones el pasado ejercicio.

La sociedad tenía en agosto de 2021 un fondo de maniobra negativo de 137,9 millones de euros y se encontraba en causa de disolución, pero el apoyo de su matriz le permite “tener garantizadas en todo momento sus necesidades de liquidez”. Además, su socio único aumentó en 80 millones sus fondos propios el pasado 27 de octubre.

Ifa crece en España y enfila los 1.000 millones de ingresos

GANAN 3,3 MILLONES/ La central de compras afirma que sus socios han ganado cuota desde 2019 gracias a la proximidad.

Víctor M. Osorio, Madrid

Ifa Retail, la sociedad que concentra el negocio en España de la central de compras a la que pertenecen las principales cadenas de supermercados regionales (BonPreu, Ahorramas, Condis, Gadis, Alimerka, Uvesco o Dinosol, entre otras), cerró 2021 con una cifra de negocio de 952,8 millones, un 2,4% más, según sus cuentas depositadas en el Registro Mercantil.

El grupo, cuyos asociados facturan 33.206 millones en los tres países donde opera (15.112 millones en España), centra su actividad en “la prestación de servicios a fabricantes y distribuidores para la obtención de sinergias operativas, comerciales y financieras para sus asociados” a través de la creación de economías de escala.

Su resultado de explotación en España durante el pasado ejercicio ascendió a 4,37 millones de euros, en línea con el año anterior, mientras que su beneficio neto fue de 3,32 millones, un 1,8% más.

La mayoría, dos millones, se destinaron a reservas, mientras que la sociedad pagó un dividendo con los 1,32 millones de euros restantes. En los últimos cinco años, Ifa Retail ha abonado 6,27 millones en concepto de dividendos.



Juan Manuel Morales es el director general del Grupo Ifa.

Ahorramas, Gadis, BonPreu, Dinosol, Condis, Alimerka o Uvesco son algunos de sus asociados

La sociedad tenía límites de crédito concedidos por distintos bancos que, al finalizar 2021, sumaban un importe global de 199 millones, un 6,3% más que un año antes.

“Los asociados del grupo han sido capaces de retener un porcentaje significativo de los clientes captados en 2020 al aprovechar la preferencia

del consumidor por la proximidad, cerrando 2021 con una cuota cerca de 0,5 puntos por encima de 2019”, explica.

De cara a 2022, Ifa prevé “mantener la línea de mejora en la retribución a sus asociados sobre la cifra de pago centralizado registrada en anteriores ejercicios, lo que implicará fortalecer la capacidad competitiva de nuestros socios”. Además, prevé aumentar sus servicios, “en particular en las áreas de logística y de compra de materiales y servicios auxiliares”.

[La Llave / Página 2](#)

Indukern invertirá 33 millones en su nueva planta en Lugo

Gabriel Trindade, Barcelona

El grupo Indukern invertirá 33 millones en la construcción de una nueva fábrica de productos inyectables para Kern Pharma, su división farmacéutica, en Monforte de Lemos (Lugo). El proyecto se empezará a construir en el primer trimestre del año que viene, tal y como avanzó el pasado mes EXPANSIÓN.

Con estas nuevas instalaciones, el conglomerado industrial de la familia Díaz-Varela pretende triplicar su capacidad de fabricación de inyectables para consolidarse en el mercado de genéricos.

Kern ya tiene una planta en Terrassa (Barcelona), con capacidad para producir 100 millones de unidades de medicamentos al año, lo que la convierte en el tercer laboratorio de genéricos en España por volumen de unidades. En paralelo, también dispone de una fábrica con una capacidad menor en Murcia.

Las nuevas instalaciones entrarán en funcionamiento a principios de 2025. “La previsión inicial es comenzar con una producción de 50 millones de unidades al año de ampollas y tener un equipo de aproximadamente 50 personas a los tres años desde la puesta en marcha”, explicó el vicepresidente de Indukern, Raúl Díaz-Varela, en el acto de presentación del proyecto.

Posteriormente, Indukern planea elevar la inversión para poner en marcha una línea de viales y otras dos dedicadas a proyectos de innovación. Además de las zonas de fabricación, las instalaciones contarán con laboratorios, área logística y espacio de oficinas. En total, las instalaciones ocuparán una superficie de 14.000 metros cuadrados.

Impulso para Kern

“Esta planta no solamente impulsará el crecimiento de Kern, sino que también tendrá un impacto positivo en el territorio, dinamizando el desarrollo económico, social y la generación de empleo de la zona”, dijo el presidente del grupo, José Luis Díaz-Varela.

Indukern facturó el año pasado 366 millones, una cifra ligeramente superior al año anterior (el crecimiento fue del 1,7% a perímetro comparable). Antes de vender su división química a la multinacional Ravago, el volumen de negocio era de 700 millones.

Vinalium entra en cervezas al tomar el 70% de Labirratorium

E. Galián, Barcelona

La franquicia de vinos y destilados Vinalium ha decidido diversificar su negocio con la adquisición del 70% de la firma madrileña Labirratorium, especializada en la comercialización de cervezas artesanas. Esta empresa, fundada hace diez años en el barrio de Chamberí, ofrece actualmente catas, presentaciones de producto y talleres de elaboración en su local a pie de calle, además de vender por Internet. En la operación, cuyo importe no ha trascendido,

ha recibido el asesoramiento de Main Network. El despacho Hedilla Abogados ha actuado como asesor legal.

De esta forma, Vinalium busca hacer de la cerveza un eje prioritario de su estrategia de crecimiento, profesionalizar la gestión de su nueva filial y crear sinergias con el

centenar de establecimientos que opera en España, entre tiendas propias y franquicias.

La compañía de Sabadell (Barcelona) nació en 1982 de la mano de la familia López como una marca de supermercados (Tic Tac), aunque en 2001 los propietarios dieron un giro al negocio y apostaron por las tiendas de vino.

Justo antes de la pandemia, los empresarios rusos Igor y Maxim Voronov tomaron el control del 51% de la empresa, que en 2020 facturó casi 13 millones de euros.

La cadena cuenta con un centenar de establecimientos en España entre tiendas propias y franquicias

Inyección de fondos

● Las pérdidas registradas por la sociedad la situaron en causa de disolución al cierre de su último ejercicio (agosto 2021).

● El dueño de la sociedad aumentó en 80 millones sus fondos propios en octubre para restablecer su equilibrio patrimonial.

EY: los desafíos que oculta el histórico plan de segregación

RETOS CULTURALES Y REGIONALES/ La 'Big Four' tendrá que convencer a sus miles de socios de que una reorganización radical es de su interés. Hay regiones y empleados que pueden sentirse desplazados.

Michael O'Dwyer/

Stephen Foley, Financial Times

Un año después de que el consejero delegado de EY, Carmine Di Sibio, comenzara a planear una posible separación de la firma, sus 13.000 socios podrán finalmente dar su opinión sobre el plan.

Los socios empezarán a votar en noviembre sobre la separación de las divisiones de consultoría y auditoría de EY, una apuesta audaz para que ambas divisiones puedan forjarse un futuro mejor por sí solas, pero también llena de riesgos.

El plan de separación fue aprobado por los máximos responsables del grupo la semana pasada, tras un tenso verano de negociaciones. Pero convencer a los socios y mantener contentos a los más de 300.000 empleados será tan difícil como lo fue conseguir el respaldo de los dirigentes de la firma.

Hubo obstáculos espinosos. Uno de ellos fue que EY creía inicialmente que podría evitar tener que pagar 13.000 millones de dólares (12.800 millones de euros) en impuestos gracias a la separación, pero luego vio que no era así.

La posibilidad de un plan de reestructuración alternativo también se discutió después de que los líderes estadounidenses de EY se resistieran inicialmente a firmar el acuerdo durante el verano.

Según el plan acordado por los dirigentes de EY la semana pasada, la división de auditoría tendrá una estructura de asociación, mientras que la mayoría de las otras líneas de negocio, como la consultoría, el asesoramiento en materia de operaciones financieras y la mayoría de las operaciones fiscales se escindirán y cotizarán en Bolsa, casi con toda seguridad en Nueva York.

La operación ha planteado una serie de retos a los 2.000 ejecutivos y asesores internos y externos que trabajan en la empresa.

Esquivando las trampas

Debido a la dificultad de gestionar la separación en los aproximadamente 150 países en los que opera EY, sólo se incluirán en la división las 70 o 75 firmas asociadas más grandes.

Los consultores y auditores

Los 13.000 socios empezarán a votar sobre la separación de las divisiones en noviembre

La auditoría mantendrá el esquema de socios, y el resto de divisiones cotizará en Bolsa

Los socios consultores recibirán acciones de la nueva consultora y verán reducido su salario

Sede madrileña de EY.



Mauricio Siqueira

150 PAÍSES

La firma tiene negocio en 150 países, pero no todos conocerán la transformación. Sólo se incluirán en la escisión las 70 o 75 firmas asociadas más grandes de la corporación, mientras que el resto seguirán integradas con la auditoría.

ra cambiar su estructura tras una serie de escándalos de auditoría, estaban más inclinadas al cambio radical.

Aunque los reguladores estadounidenses están estudiando los posibles conflictos de intereses que surgen de que las Big Four auditen a compañías a las que también han asesorado sus ramas de consultoría, la idea de dividir las no ha figurado en la agenda política como lo ha hecho en Europa.

La amenaza del cambio

Ahora, los dirigentes de EY tendrán que convencer a los socios de auditoría y de consultoría de que tiene sentido poner fin a una estructura que el último año ha generado unos ingresos anuales récord de 45.000 millones de dólares. A los socios de auditoría se les pide que acepten pagos en efectivo de entre dos y cuatro

veces superiores a sus ingresos anuales a cambio de la posibilidad de convertirse en la única gran firma de auditoría con experiencia limitada en consultoría. La empresa de auditoría tendría unos 6.200 socios y 120.000 empleados en todo el mundo.

Los socios consultores recibirán acciones de la nueva empresa de consultoría y sufrirán un fuerte recorte en su salario anual, que será más grande para los socios más veteranos. Si se benefician económicamente de la separación dependerá de cómo evolucione la acción. Podrán vender sus acciones dentro de cinco años.

Según el plan, la empresa independiente de auditoría seguirá ejerciendo algunas funciones de asesoramiento y fiscalidad, que inicialmente generarán alrededor de un tercio de sus ingresos. El objetivo es hacer crecer rápidamente la capacidad de asesoramiento del negocio de auditoría.

El plan actual de separación no es una venta comercial, lo que evita el riesgo de que se produzca un choque cultural, si la división de consultoría se vendiera a otra empresa, señala Di Sibio.

La separación también podría enfrentar a generaciones de empleados de EY o hacer que los veteranos tarden más tiempo en llegar a ser socios, por lo que podrían plantearse su futuro profesional.

“Puede que alguien piense que le faltan dos años para ser socio o que llegará a serlo pronto, pero esta perspectiva parece diferente ahora. Por este motivo, algunos empleados que no son socios pueden estar descontentos”, señala Kevin McCarty, consejero delegado de la consultora West Monroe de Chicago.

El plan de EY de contratar a 740 socios externos en los próximos 15 meses no tranquilizará a los consultores que temen que su trayectoria profesional sea menos atractiva cuando el negocio de consultoría salga a Bolsa. Aunque según una persona conocedora del asunto, la cifra no es significativamente mayor que el número de socios externos contratados el año pasado.

Di Sibio argumenta que los agresivos objetivos de crecimiento de las empresas separadas crearán oportunidades de promoción sin precedentes. Pero incluso si EY cumple sus ambiciosos objetivos de ingresos —un 21,5% de crecimiento anual en el negocio de consultoría durante tres años y un 7%-8% en el negocio de auditoría—, podría haber dudas sobre si cada división podría haber ido mejor sin la separación o con otro plan.

“Como sucede en la mayoría de los acuerdos de divorcio, suele haber algún resentimiento persistente por el hecho de que a tu expareja le fue mejor que a ti”, señala.

EQT capta 2.200 millones para invertir en empresas europeas

Expansión, Madrid

El fondo sueco EQT ha captado 2.200 millones en su primer vehículo de crecimiento, conocido como EQT Growth, con el que apostará por empresas tecnológicas europeas. Este fondo es el primero de estas características diseñado por la firma. Su objetivo inicial, consistente en reunir 2.000 millones de euros para nuevas inversiones, ha quedado superado. La cifra alcanza los 2.400 millones una vez incluidas comisiones y compromisos totales.

Este fondo también es el mayor de este tipo con sede en Europa, lo que muestra la persistente demanda de los inversores a pesar del deterioro de las condiciones económicas. EQT destaca la confianza mostrada por los depositantes en la firma y en su estrategia de inversión temática. La orientación es hacia empresas de crecimiento sostenible dentro del ámbito de las tecnológicas europeas e israelíes.

EQT Growth se creó para apoyar a las empresas tecnológicas a medida que van ganando tamaño. Tras invertir en tecnología durante casi tres décadas, EQT considera que existe una gran oportunidad para estas iniciativas en Europa, dada su proyección global.

La inversión en empresas tecnológicas europeas ha pasado de unos 20.000 millones de dólares en 2017 a más de 100.000 millones de dólares en 2021, según datos de la consultora Atomico ofrecidos por la propia EQT. Sin embargo, los inversores europeos solo sumaron el 30% en las rondas de inversión de 2021 para empresas en crecimiento.

Entre 50 y 200 millones

La estrategia del nuevo fondo busca invertir entre 50 millones y 200 millones de euros para respaldar a equipos de gestión sólidos de empresas sustentadas por tendencias macro de largo plazo.

Se pondrá énfasis en subsectores relacionados con el clima, la salud y los *prosumidores*. También se apostará por empresas que han logrado adaptar el producto al mercado y están dando el siguiente paso para crecer. El fondo estará respaldado por la plataforma de inteligencia artificial Motherbrain.

EMPRESAS

Factura 658 millones en el primer semestre, un 41% más, y elevará su capacidad

NSR El productor de acero alcanzó en el primer semestre de 2022 una facturación de más de 658 millones de euros, un 41% más que en el mismo periodo del año anterior, tras vender más de 532.000 toneladas, con España y la Unión Europea como principales mercados. El ebitda fue de 45 millones. NSR espera dar un importante salto adelante en 2023, al entrar en pleno funcionamiento su gran apuesta industrial, la planta de Villadangos del Páramo (León), que tiene ya en funcionamiento dos de sus líneas de producción, decapado y laminación en frío.

Enfría la salida a Bolsa de Mobileye

INTEL El grupo ha rebajado la OPV de su filial de conducción autónoma Mobileye y no des-carta retrasarla a 2023 si el mercado no mejora, según *Bloomberg*. Intel valora Mobileye en hasta 30.000 millones de dólares, frente a los 50.000 millones que llegó a barajar.

Dimite el presidente y cofundador

PELTON El grupo de aparatos deportivos conectados (bicis, cintas y otros) anunció ayer la marcha del presidente y cofundador, John Foley, que lideró Peloton casi desde su creación, hace 10 años. También dejan el grupo los responsables de las áreas legal y comercial.

Recibe un pedido de 84 aerogeneradores de eólica marina en Estados Unidos

SIEMENS GAMESA La compañía ha recibido un pedido de aerogeneradores para un parque eólico marino en Estados Unidos con una capacidad total de 924 megavatios (MW). El pedido se remonta a julio de 2019, cuando Gamesa recibió el suministro condicional de aerogeneradores a la *joint venture* de Orsted y Eversource para tres proyectos eólicos *offshore* en Estados Unidos. Todos ellos están condicionados a la decisión final de inversión de las empresas. La compañía anunció ayer que el pedido es firme y que incluirá la instalación de 84 aerogeneradores.

T-Mobile supera a Verizon como la 'teleco' más valiosa

I. del Castillo, Madrid

T-Mobile, la *teleco* de EEUU –participada en un 48% por la Deutsche Telekom– es ya la firma del sector más valiosa del mundo por capitalización, con 182.000 millones de dólares (la misma cifra en euros), por delante de los 179.600 millones de Verizon, los 989.000 millones de yuanes (unos 142.000 millones de dólares) de China Mobile y los 124.000 millones de AT&T.

T-Mobile, que tiene a Mike Sievert como consejero delegado, ha protagonizado una historia de éxito en la última década que ha beneficiado también directamente a su principal accionista, la *teleco* alemana, cuya participación directa en la filial norteamericana tiene un valor directo de 87.000 millones, que equivale al 90% de los 96.400 millones de euros de capitalización del líder europeo (Deutsche Telekom). Vodafone, la segunda europea, vale 35.000 millones de euros.

En 2011, T-Mobile era la cuarta operadora móvil de EEUU –tras Verizon, AT&T y de Sprint, controlada por la japonesa SoftBank– cuando fue vendida a AT&T por



Mike Sievert, CEO de T-Mobile en Estados Unidos.

La filial de Deutsche Telekom vale 182.000 millones por los 179.600 de Verizon

39.000 millones de dólares. Pero el Gobierno vetó su venta. La llegada de John Legere como CEO impulsó su crecimiento, superando a Sprint y cuando SoftBank tuvo problemas financieros por WeWork se vio obligado a fusionar la *teleco* Sprint con T-Mobile quedando en minoría.

Google cierra la compra de Mandiant

Expansión, Madrid

Google ha cerrado la compra de la firma de ciberseguridad Mandiant, que pasará a integrarse en Google Cloud conservando su marca, tras desembolsar 5.400 millones de dólares. La compra permitirá a la matriz Alphabet potenciar las soluciones de ciberseguridad de la plataforma de Google.

“Creemos que esta adquisición crea un valor increíble a nuestros clientes y la indus-

tria de la seguridad en su conjunto. Juntos, Google y Mandiant ayudarán a reinventar cómo las organizaciones se protegen a sí mismas”, dijo el consejero delegado de Google Cloud, Thomas Kurian.

La tecnológica estadounidense ha emplazado al próximo evento de Google Next, que se celebrará entre el 11 y el 13 de octubre, para conocer más detalles sobre el impacto en la estrategia de la firma que supondrá la compra.

Electrolux rebaja las previsiones por la caída de la demanda

ELECTRODOMÉSTICOS/ La inflación y la subida de tipos merman el consumo y perjudican las cuentas del grupo sueco.

A.Fernández, Madrid

El fabricante sueco de electrodomésticos Electrolux ha alertado de una profunda caída de la demanda de sus electrodomésticos a nivel global debido al alza de precios para combatir los mayores costes, lo que le ha empujado a rebajar las previsiones de resultados del tercer trimestre y a lanzar un plan de reestructuración para reducir costes.

La compañía explicó que la demanda de electrodomésticos en Europa y Estados Unidos entre julio y septiembre ha caído a un ritmo “acelerado” en comparación con el segundo trimestre del año ante la elevada inflación y la baja confianza de los consumidores. Asimismo, Electrolux indicó que prevé que sus ventas se mantengan débiles a lo largo del próximo año por la persistencia de la inflación, el aumento de los tipos de interés y la contracción del consumo.

Además, la compañía dirigida por Jonas Samuelson se está viendo afectada por el elevado nivel de inventarios de las tiendas y añadió que está registrando problemas en la cadena de suministro que han aumentado sus costes y perjudicado su producción.

Europa y EEUU, sus dos grandes mercados, se encaminan a una recesión por los elevados precios de la energía, la invasión rusa de Ucrania, y los problemas logísticos a nivel mundial, que combinados con una elevada inflación y el aumento del precio del dinero está minando el consumo y la inversión.

En este contexto, el fabricante sueco de electrodomésticos dijo que el resultado del



Jonas Samuelson, consejero delegado del grupo sueco Electrolux.

EEUU

La compañía ha designado a **Ricardo Cons** nuevo jefe en EEUU, que previamente lideró las operaciones de Electrolux en Latinoamérica. El grupo quiere reestructurar y relanzar su negocio en Norteamérica.

tercer trimestre de 2022 será significativamente inferior al del segundo trimestre. La cotización de Electrolux llegó a caer cerca del 7% tras el *profit warning* (rebaja de la estimación de beneficios), pero luego se dio la vuelta y cerró con una subida del 1,5%.

La compañía quiere redu-

cir costes en su cadena de suministro y en su producción para abordar la situación, pero detallará el plan de reestructuración el próximo 28 de octubre, cuando presente las cuentas del tercer trimestre.

La compañía indicó que el programa de ahorro y reducción de costes se centrará tanto en aspectos variables como estructurales. Electrolux espera priorizar la eficiencia en Europa y Norteamérica y aumentar la productividad en los departamentos de operaciones, administración, ventas, marketing y en investigación y desarrollo (I+D).

La compañía espera que la reestructuración tenga una contribución positiva al resultado neto de 2023, aunque ya ha advertido que las ventas se mantendrán débiles por la inflación y el menor consumo.

La Uave / Página 2

GE segregará y sacará a Bolsa su filial médica en enero de 2023

A.F. Madrid

El conglomerado estadounidense General Electric (GE) prevé segregarse y sacar a Bolsa su división de tecnología y aparatos médicos (GE Healthcare) en enero de 2023, en el marco de la hoja de ruta que anunció en noviembre de 2021 para dividirse en tres compañías independientes junto a aviación y energía.

La compañía lleva tiempo inmersa en una profunda reestructuración que culminará en el plazo de unos dos años con la escisión de su actual negocio en tres empresas cotizadas. Como parte de este proceso, GE ha nombrado un nuevo consejo de administración para la nueva GE Healthcare, que prevé estar segregada en la primera semana de enero. El presidente no ejecutivo de la compañía será el actual presidente y consejero delegado de GE, Larry Culp. También se sentará en el máximo órgano de administración el consejero delegado a cargo de Healthcare, Peter Arduini.

El grupo indicó que el máximo órgano de administración de GE Healthcare lo compondrán otros ocho consejeros independientes. La empresa tiene previsto celebrar un evento para los inversores el próximo 8 de diciembre en el que ofrecerá más información sobre el plan de escisión.

Cadena de suministro

Por otro lado, el CEO de GE, Larry Culp, dijo que la compañía se enfrenta a problemas y desafíos diarios con la cadena global de suministro que están elevando los costes y ralentizando la entrega de su gama de productos y servicios. Por ese motivo, el directivo dijo que está ajustando sus procesos de producción y negociando con los proveedores para tratar de contener los costes.

PODCAST

La **primera** de **Expansión**

De **LUNES a VIERNES**, cada mañana antes de las **08:00H**



AHORA TAMBIÉN PUEDE ESCUCHARNOS



Descúbralo aquí



Entre en **expansion.com/podcasts.html**

La Primera informa sobre las noticias de
Expansión y Financial Times. Puede escucharse en
expansion.com y las principales plataformas de podcasts

Expansión

ÚNICO PREMIO
10.000€

III PREMIO
DE PERIODISMO

David (D) (G)
Gistau

Reconoce colaboraciones y piezas
de opinión periodística publicadas
o emitidas entre el 1 julio 2021 y el
30 junio 2022, en prensa impresa,
prensa online, televisión o radio.

CONVOCATORIA ABIERTA HASTA

22/09

BASES E INSCRIPCIONES
premiodavidgistau.com

FINANZAS & MERCADOS

Mutua dispara un 60% el seguro de vida por el acuerdo con El Corte Inglés

PRIMER RÁNKING QUE INCORPORA LA ALIANZA/ El grupo que preside Ignacio Garralda avanza cuatro puestos en la clasificación del mercado por ahorro gestionado gracias a la cartera del gigante de la distribución.

Mamen Ponce de León, Madrid. Buscaba un golpe de efecto y los resultados ya se pueden empezar a palpar. Grupo Mutua cerró la adquisición del 50,01% de la actividad aseguradora de El Corte Inglés el pasado mayo. Y en el primer ránking del ramo de vida que incorpora los cambios propiciados por esta alianza ha disparado un 60,6% el ahorro gestionado respecto a un año atrás y adelanta cuatro puestos en la clasificación del mercado, gracias a la entrada en cartera del portfolio del gigante español de la distribución.

Mutua ha pasado, así, a ocupar la posición 19 de la tabla del sector por provisiones (ahorro gestionado) de seguros de vida a 30 de junio, desde la 23 en la que estaba hace un año. Respecto al primer trimestre, la progresión es de seis peldaños (entonces acabó el periodo en el puesto 25). Por el camino, el grupo que preside Ignacio Garralda ha rebasado a Aegon o a Abanca, entre otros grandes operadores de la industria.

Este salto en el ránking, con el que Mutua alcanza una cuota de mercado del 0,84% —casi el doble que un año atrás—, refleja el incremento del ahorro que el grupo gestiona a través de pólizas de vida (donde se incluyen productos de ahorro y también de riesgo) y que está motivado por la integración de las operaciones de Seguros El Corte Inglés, toda vez que el acuerdo —anunciado en octubre de 2021— para comprar una participación del 50,01% de esta entidad y de la correduría del distribuidor por 550 millones recibió luz verde de las autoridades pertinentes y se rubricó en mayo.

Valor estratégico

En virtud de esta inversión, el patrimonio que administra Grupo Mutua en seguros de vida es hoy un 60,6% mayor que en junio de 2021. Las provisiones del grupo alcanzan, así, los 1.619 millones de euros (de los que 663 millones proceden de la entidad recién adquirida y 956 millones, de Mutua Madrileña), registrando el crecimiento anual más fuerte dentro del top 30 del sector, si bien cabe achacar el



Marta Álvarez, presidenta de El Corte Inglés, junto a Ignacio Garralda, presidente de Grupo Mutua.

Mutua se ha hecho con el 50,01% de la actividad aseguradora de El Corte Inglés

El acuerdo, anunciado en octubre de 2021, se hizo efectivo el pasado mayo

total del alza a la vía inorgánica.

De hecho, las dos compañías del grupo por separado, Mutua Madrileña y Seguros El Corte Inglés, revelan un recorte del 5% y el 6%, respectivamente, en la bolsa de recursos gestionados en seguros de vida respecto a junio del año pasado. Entonces, Mutua Madrileña contaba con provisiones por importe de 1.008 millones y Seguros El Corte Inglés, con un patrimonio de 705 millones.

La integración de las dos entidades ha permitido, en este caso, encubrir en parte el deterioro de la actividad provocado por el entorno de máxima inquietud que ha envuelto a las finanzas en el principio de 2022. Las dudas generadas por la guerra en Ucrania, el rebote de la inflación o el repunte de los tipos de interés, entre

EL NEGOCIO DEL SEGURO DE VIDA

Ránking de grupos por provisiones a 30/06/2022. En millones de euros.

	Provisiones S. Vida (30/6/22)	Crecimiento 6/22-6/21 (%)	Cuota (%) 30/6/22
1. VidaCaixa	65.259	10,91	33,99
2. Santander Seguros	13.018	-6,69	6,78
3. Mapfre	12.015	-28,05	6,26
4. BBVA Seguros	10.846	-7,23	5,65
5. Zurich	9.926	-3,77	5,17
6. Grupo Mutualidad de la Abogacía	9.451	6,93	4,92
7. Grupo Catalana Occidente	6.614	-1,63	3,44
8. Grupo Ibercaja	6.486	-5,67	3,38
9. Santalucía	5.951	-6,29	3,10
10. Generali	5.848	-2,20	3,05
11. Allianz	5.530	-13,16	2,88
12. Grupo AXA	5.097	-4,58	2,65
13. Grupo Helvetia	4.415	-5,92	2,30
14. Nationale Nederlanden	3.563	-2,89	1,86
15. HNA	3.354	2,91	1,75
16. Seguros RGA	2.045	-9,08	1,07
17. Grupo March	1.826	8,67	0,95
18. Mediterráneo Vida	1.763	-2,78	0,92
19. Grupo Mutua Madrileña	1.619	60,60	0,84
20. Previsión Sanitaria Nacional	1.504	-0,98	0,78
21. Aegon	1.366	12,20	0,71

Fuente: Unespa / ICEA

otros factores, han afectado a los mercados y producido una fuerte volatilidad.

Desde este ángulo, el valor estratégico con el que fue concebido el pacto de Mutua y El Corte Inglés cobra aún más

Las provisiones del grupo alcanzan un total de 1.619 millones de euros a cierre de junio

relevancia, ya que en este tipo de coyunturas adversas una mayor envergadura puede convertirse en un atributo tanto a la hora de captar ahorro y primas como para conseguir rentabilidad.

La compañía presidida por Ignacio Garralda viene dando pruebas de esta receta a través de otros acuerdos previos y ahora ha puesto las bases para afianzar el plan con la nueva transacción. Los canales de El Corte Inglés ya sólo venden seguros de vida y generales de Grupo Mutua (antes, la correduría ofrecía pólizas de no vida de varias aseguradoras) y en el primer trimestre de 2023 se lanzará una agencia de valores conjunta para la comercialización de fondos de inversión y planes de pensiones de Mutuactivos y de terceros.

La hoja de ruta de Mutua para atravesar las dificultades que propone la actual situación pasa, por tanto, por la diversificación y capacidad de pegada que aportan la alianza con El Corte Inglés y el resto de las trabadas en los últimos años (con Orienta Capital, Alantia Wealth Management y Alantia Asset Management o BCI Chile, entre otras muchas). Así quedó ratificado en la Junta General de 2022 por el propio Garralda, que es un destacado partidario de que la unión hace la fuerza.

De Guindos ve una vuelta rápida a la retribución del ahorro

Expansion. Madrid. El vicepresidente del BCE, Luis de Guindos, afirmó ayer que la remuneración de los bancos a sus ahorradores en forma de intereses "debe de llegar y relativamente rápido", por el incremento de los tipos de interés hasta el 1,25% aprobado por la institución europea el 8 de septiembre.

Durante años los ahorradores han carecido de remuneración en forma de intereses como consecuencia de los bajos tipos aplicados en el mercado financiero.

En relación a la posibilidad de que España aplique un impuesto a los beneficios de la banca, no entró a analizar la propuesta que se baraja a nivel político en este país, sino que esbozó la opinión que "siempre" tiene el BCE sobre este tipo de recetas: "No debe afectar a la financiación de empresas y familias".

De Cos pide más información en cuentas de pago

Expansion. Madrid. El Banco de España aprecia necesidades de mejora en algunos ámbitos en el cumplimiento de la normativa de la información que las entidades deben proporcionar a los clientes en el proceso de apertura de cuentas de pago (para ciudadanos vulnerables), así como sobre la operativa y los servicios de pago ligados.

El supervisor visitó 152 oficinas de 12 bancos en los dos últimos meses de 2021 para realizar entrevistas al personal que atiende al público y así verificar el cumplimiento de la normativa. El análisis efectuado ha evidenciado que el grado de cumplimiento es desigual en los diferentes ámbitos de la información que se proporciona.

VENDO LOCAL DE

SUPERMERCADO PRIMERA MARCA NACIONAL

RENTABILIDAD 5'6% ANUAL - 2.300m²
CINCO AÑOS DE OBLIGADO CUMPLIMIENTO
TORREJÓN DE ARDOZ

SOLICITE MÁS INFO POR MAIL
pablofraga@avogacia.org

Los okupas amenazan el plan de negocio de Sareb

POTENCIAL RIESGO PARA CUMPLIR LA HOJA DE RUTA/ Sareb afirma en el informe anual que sacar a los okupas de sus viviendas retrasa plazos y objetivos.

R. Lander, Madrid

La okupación es uno de los grandes quebraderos de cabeza de Sareb, el mayor propietario de viviendas vacías en España. La sociedad cita este problema como uno de los tres grandes riesgos que amenazan el cumplimiento de su plan de negocio. Dicha hoja de ruta estipula que en 2027 se liquidará la sociedad, una vez vendidos todas sus casas, locales, naves y créditos impagados.

“Los activos ocupados, excluyendo los casos en los que se detecten situaciones de vulnerabilidad, cuentan con unos plazos de toma de posesión y comercialización significativamente superior al resto de la cartera. Por tanto pueden influir en los plazos y objetivos fijados en el plan de negocio”, afirma el informe anual 2021.

El 10% de las viviendas de Sareb podrían estar okupadas, según fuentes del mercado. Pero no todas están okupadas ilegalmente. También están habitadas por personas vulnerables, a las que no se puede echar y que tienen derecho a una moratoria de pago hasta mayo de 2024, según estipula un Real Decreto de 2020.

Se calcula que unas 9.800 personas/familias están viviendo hoy en pisos de Sareb de manera irregular. Al menos la mitad son familias en situación de vulnerabilidad. Pero también existen personas unidas a contratos con promotoras que ya perdieron la titularidad del inmueble. Y, por supuesto también, personas que se atrincheraron en esas casas aprovechando que estaban vacías. Sareb está intentando que paguen algún tipo de alquiler social o asequible. De momento, la sociedad dice que ha regularizado la si-



Viviendas okupadas ilegalmente.

tuación de 1.115 personas.

Paradójicamente, Sareb tiene muy pocas viviendas sociales. Aunque dispone de muchos pisos vacíos, la mayoría está en mal estado. Para sacarlos al mercado, el banco malo tendría que inyectar dinero en su rehabilitación.

Ventas récord

El año pasado, Sareb vendió más inmuebles y suelos que nunca: 23.263 unidades. El banco malo vendió a particulares 14.902 inmuebles, un 67% más que en 2020 y un 24% más que en 2019, último año prepandemia.

Los costes fijos con los que opera Sareb son enormes. Los gastos de mantenimiento, pago de IBI y comisiones de venta se llevan casi 700 millones anuales. A eso se suma el coste de un swap, un derivado que la cúpula contrató en 2013 para proteger su cartera de bonos de una subida de ti-

El banco malo está intentando que 9.800 inquilinos irregulares paguen alquileres sociales

El año pasado Sareb vendió 23.263 inmuebles y suelos, una cifra inédita en su historia

pos que ha tardado nueve años en llegar. El año pasado la factura del swap ascendió a 471 millones de euros.

Sareb no ha ganado dinero nunca. Las pérdidas acumuladas se han comido todo el capital y Sareb está operando con fondos propios negativos por valor de 1.040 millones.

Además de los okupas, la segunda gran amenaza para el plan estratégico de Sareb es la escasez de determinadas

materias primas, que puede provocar retrasos en la promoción de obras sin terminar. El banco malo está promoviendo 16.200 casas en sus mejores terrenos.

La tercera amenaza es la posibilidad (remota) de que los fondos de capital riesgo decidiesen vender de manera masiva sus carteras a precios de derribo. Eso empujaría a la baja las valoraciones de los inmuebles del banco malo.

Compromiso

Hace un año, Sareb reconoció en sus cuentas que va a incumplir el compromiso de devolver en 2027, cuando vence el plan de negocio, los 50.781 millones de deuda avalada por el Estado que emitió para pagar a las nueve cajas de ahorros rescatadas los activos que les compró. Le quedan por repagar 33.600 millones, que desde 2021 computan en el déficit público.

WiZink reduce números rojos y pierde 12 millones

R. Lander, Madrid

El banco digital está recortando los números rojos en los que incurrió el año pasado para hacer frente a la ola de reclamaciones y condenas por cobrar altos tipos de interés con sus tarjetas revolving.

WiZink perdió 25,15 millones de euros en el primer semestre de 2021. En el primer semestre de 2022 ha declarado unos números rojos de 12 millones.

En lo que va de año, WiZink ha ganado casos en segunda instancia en las Audiencias Provinciales de Barcelona, Madrid, Cádiz, Segovia, Sevilla y Huelva. Pero el conflicto judicial se prevé largo y costoso.

Las pérdidas de crédito han bajado un 28%, hasta 68 millones de euros. WiZink cuenta con una tasa de morosidad del 9,5%. El negocio de la financiación al consumo y, especialmente el crédito revolving, presenta un nivel de impagos superior a otros.

Värde Partners, principal accionista del banco, lleva más de un año recomponiendo WiZink para reducir su dependencia histórica del crédito revolving. La entidad se está haciendo hueco en actividades como los préstamos personales y la financiación de compra de vehículos de segunda mano.

Tras la frustrada venta de su fintech Aplazame, especializada en pago aplazado, WiZink decidió integrarla en

El banco digital ya obtiene el 10% del balance de negocios distintos al crédito 'revolving'

su balance hace unos meses, junto con la start up Lendrock.

Las nuevas actividades generan más del 10% del balance de negocio de WiZink. La entidad ha concedido más de 500.000 préstamos por esta vía.

El banco ha captado 180.000 clientes en el primer semestre. En total cuenta con cerca de dos millones.

A pesar de los costes de inversión en nuevos negocios y la integración de dos fintech, WiZink ha mantenido a raya los gastos de explotación, que caen un 9%.

“Continuamos avanzando en el proceso de transformación y diversificación de nuestro negocio mientras seguimos analizando con cautela la evolución macroeconómica, así como los potenciales efectos positivos de la nueva sentencia del Tribunal Supremo en la litigiosidad en torno a las tarjetas de pago aplazado. La progresiva normalización de ingresos y los niveles de liquidez, eficiencia y gestión del riesgo nos sitúan en la dirección adecuada para cumplir nuestros objetivos de crecimiento”, señala Javier Cobo, director financiero.

Deutsche Bank España recorta sus pérdidas

Expansión, Madrid

Deutsche Bank ha encajado en España unas pérdidas de 5,2 millones de euros en el primer semestre del año frente a unos números rojos de 12 millones en el mismo periodo del año pasado.

Deutsche Bank anunció a finales del año pasado el nombramiento de Íñigo Martos como nuevo consejero delegado de su filial en España. Sustituye a Antonio Rodríguez-Pina, cuyo rol actual es presidente del consejo.

El exresponsable de la banca privada de Credit Suisse en España asumió las nuevas funciones el 1 de julio y está remodelando el organigrama

de primer nivel de la entidad.

Por otra parte, el grupo alemán anunció ayer que el Centro de Inversiones de Deutsche Bank ha nombrado a Zeynep Ozturk-Unlu como nueva directora de inversiones (CIO, por sus siglas en inglés) para la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), con lo que completa así su equipo global de CIOs, liderado por Christian Nolting, según informó ayer.

Zeynep Ozturk-Unlu se une a Deutsche Bank desde Cití, donde ha pasado 22 años de su carrera, más recientemente en Nueva York, como directora de mercados de capitales en América.

Los supervisores alertan de un deterioro del crédito

INFORME DE OTOÑO La EBA, el Eopa y la Esma, las tres grandes agencias europeas, advierten de que el actual entorno macroeconómico puede tener un impacto negativo sobre la morosidad.

Fonditel ficha jefe de sostenibilidad y de digitalización

INCORPORACIONES Fonditel, gestora de planes de pensiones de Telefónica, ha fichado a María Tristán como responsable de sostenibilidad y a Manuel Montecelo como responsable de transformación digital.

Fiatc adquiere la residencia CRAL Sant Just Desvern

COMPRA Fiatc Residencias ha formalizado la adquisición de la residencia CRAL Sant Just, en Sant Just Desvern (Barcelona). La compañía cuenta ahora con cuatro centros que suponen 487 plazas residenciales.

Miraltabank pierde 1,8 millones en el semestre

CUENTAS La antigua Renta markets ha presentado sus primeros resultados como banco. Obtuvo la ficha en enero. La entidad, presidida por Emilio Botín O'Shea, pierde 1,8 millones en el primer semestre.

Goldman planea su mayor recorte de empleo desde la pandemia

CAÍDA DE INGRESOS/ El banco podría eliminar varios cientos de empleos al reanudar la reducción de su plantilla.

Expansión. Madrid

Goldman Sachs Group aborda su mayor ronda de recorte de empleos desde el inicio de la pandemia, informa *Bloomberg*.

El titán de Wall Street planea eliminar varios cientos de puestos a partir de este mes, según fuentes cercanas. Si bien el número total es menor que en algunas rondas anteriores, las reducciones son una reanudación del ciclo de recortes de empleo anual de Goldman que se había parado en gran medida durante la pandemia.

El movimiento de Goldman Sachs es la señal más clara hasta ahora del enfriamiento de la actividad en el sector, afectado por una caída en los ingresos después de años récord. Los analistas esperan que el banco registre una caída de más del 40% en las ganancias este año, según datos recopilados por *Bloomberg*.

Revisión

La firma ya insinuó en julio que planeaba ralentizar la contratación y hacer revisión de rendimientos. La entidad busca controlar los gastos en medio de lo que ha llegado a definir como un "entorno operativo desafiante".

Las revisiones de desempeño de los banqueros generalmente se utilizan para eliminar al personal menos eficiente. Goldman también podría



Sede de Goldman Sachs.

reducir el ritmo de sustitución de personal que suele perder como consecuencia del desgaste, según dijo el director financiero, Denis Coleman. Goldman tenía 47.000 empleados al final del segundo trimestre.

The New York Times también informó ayer de que Goldman prepara recortes de empleos. Una portavoz de Goldman declinó hacer comentarios.

Al igual que sus competidores de Wall Street, Goldman se ha visto afectado por la dramática desaceleración de la banca de inversión, ya que la volatilidad pesa sobre los

mercados de capitales y la gestión de activos. Mientras que la banca comercial de la firma registró un aumento del 32% en los ingresos en el segundo trimestre, los de la banca de inversión cayeron un 41%.

Los gastos operativos totales disminuyeron en el segundo trimestre con respecto al año anterior, ya que Goldman redujo los sistemas de compensación y los beneficios, pero hubo un aumento de costes en los proyectos de crecimiento. Las acciones de Goldman caen en torno al 15% en 12 meses, frente a la bajada del 7,5% en el S&P 500.

HSBC estudia una subida significativa de los salarios

Expansión. Madrid

Ewen Stevenson, codirector financiero de HSBC, admitió ayer que el fuerte incremento de la inflación podría obligar al banco a aumentar significativamente los salarios mientras contempla recortes "brutales" del resto de gastos de explotación para mantener a raya los costes.

"Estamos viendo una inflación de costes bastante elevada", dijo Stevenson, durante su intervención en una conferencia de servicios financieros organizada por Barclays

La medida, prevista para 2023, responde a la escalada de precios de la inflación

en Nueva York. "La mitad de nuestra base de gastos son costes fijos", explicó.

El banco británico, el mayor por activos de Reino Unido, trabaja con el objetivo de limitar el crecimiento de los gastos a no más del 2%. Eso contrasta con el incremento

del 6% al 7% en los costes subyacentes.

También con el objetivo de reducir gastos de explotación para contrarrestar la inflación y el precio de la energía, el banco alemán estudia recortar un 10% su red de sucursales. La medida se incluye en la actualización del plan estratégico que será discutida por la entidad a finales de este mes, informa *Bloomberg*.

El banco trabaja con el escenario central de bajar la red comercial, de las 450 oficinas actuales a unas 400.

Axon Partners contrata a Alantra para vender el 'roboadvisor' Finizens

Sandra Sánchez. Madrid

Nuevo movimiento en el mercado de los roboadvisors en España. El fondo de *venture capital* Axon Partners ha contratado a Alantra para vender el 100% de su participación en Finizens.

El proceso se encuentra aún en una etapa inicial, y no se ha facilitado ninguna previsión de fecha para concluir la operación, si bien Alantra ya ha comenzado a tatar el apetito de posibles compradores del gestor automatizado de fondos de inversión y planes de pensiones español.

El fondo ya ha hecho varios intentos de desinvertir, al menos parte, de su participación en el roboadvisor, tras varios años en los que no ha conseguido hacer de Finizens un negocio rentable. De hecho, en febrero de este año, la Mutualidad de la Abogacía anunció la compra de un 5% del capital de Finizens tras una ampliación de capital realizada por el roboadvisor.

El mandato a Alantra, que consiste en el análisis de las oportunidades derivadas de adquirir la compañía, apunta a unas perspectivas a futuro positivas, según las cuales, los activos bajo gestión de Finizens podrían multiplicarse por más de dos al finalizar 2023 y el roboadvisor podría duplicar su cartera de clientes en el mismo periodo.

Según el análisis del banco de inversión, Finizens contaba con un patrimonio de alrededor de 350 millones de euros a cierre de 2021 (habría que descontarle la caída del mercado durante 2022) y una cartera de alrededor de 17.500 clientes. De cumplirse los cálculos de su análisis, el roboadvisor alcanzaría el umbral de los 500 millones de euros bajo gestión en 2022 y los 1.000 millones en 2023 de más de 45.000 clientes, algo que hasta la fecha solamente ha conseguido Indexa Capital en España.

Fuentes del sector aseguran que el fondo valora la compañía en alrededor de 30 millones de euros, un precio muy por encima del acordado en las últimas operaciones que han tenido lugar en el sector de la gestión de activos en España. Si bien, la forma de valorar el negocio de los gestores automatizados es distinta, al tener en cuenta la tecnología que tienen detrás y su



Felipe Moreno, director de Negocio de Finizens y Giorgio Semenzato, consejero delegado del roboadvisor.

Finizens cuenta con un patrimonio de 350 millones y una cartera de 17.500 clientes

mayor posibilidad de escala. La compañía ha declinado hacer comentarios.

Posibles compradores

Las opciones para Finizens pasan por fusionarse con otro roboadvisor, que busque ganar tamaño a través de un movimiento inorgánico, replicando la operación de hace un par de semanas de Finanbest y MyInvestor; o vender a un grupo financiero de mayor tamaño (banco, aseguradora o gestora de fondos) que quiera diversificar su oferta añadiendo a su catálogo carteras automatizadas de fondos indexados.

Axon quiere que la venta del 100% de Finizens sea la segunda del sector de los roboadvisors en España tras, el acuerdo alcanzado a principios de mes entre MyInvestor y Finanbest, que ha supuesto un primer paso en el proceso de concentración de los gestores automatizados en España. Se trata de un segmento que ha multiplicado su oferta en los últimos años. El sector ha disparado su patrimonio más de un 80% desde 2017 en el mercado español,

pero está lejos de ser rentable.

Indexa Capital, Finizens, MyInvestor, Popcoin (Bankinter), SmartMoney (CaixaBank) Openbank y Finanbest tienen los negocios de carteras indexadas más potentes de España (no necesariamente en este orden). Han cogido mucho impulso como alternativa para pequeños inversores que buscan asesoramiento, compitiendo en costes.

Ofrecen una cartera de fondos diversificada, adaptada al perfil de riesgo de cada inversor, y gestionada de manera automatizada con un coste completamente fuera de mercado. A todo esto, hay que añadir un entorno de mercado en contra, que no ayuda a engordar el patrimonio de las firmas de gestión indexada y dificulta la consecución de beneficios.

El negocio de los roboadvisors necesita escala para mantener comisiones muy bajas y conseguir rentabilidad a largo plazo. De hecho, solo Indexa Capital, con un patrimonio en carteras que supera los 1.300 millones de euros, es rentable y obtiene beneficios.

Fuentes del mercado aseguran que son varios los roboadvisors que, como Finizens, están en búsqueda activa de alianzas u otra clase de operaciones corporativas para mantener sus negocios.

BBVA acelera sus emisiones de deuda con 3.000 millones

DOS OPERACIONES EN MENOS DE UNA SEMANA / La entidad española volvió ayer al mercado para colocar otros 1.250 millones con una altísima demanda.

A. Stumpf, Madrid

BBVA ha metido la directa en el mercado de deuda. La entidad anunció ayer la emisión de 1.250 millones de euros en bonos sénior preferentes. Se trata de una operación que se produce menos de una semana después de una colocación de 1.750 millones de dólares de deuda sénior no preferente, realizada en el mercado estadounidense y que demuestra a las claras la intención de aprovechar la ventana que se ha abierto y de la que una amplia mayoría de bancos españoles está sacando partido.

En total, teniendo en cuenta la paridad entre el euro y el dólar, BBVA suma casi 3.000 millones de euros en nueva deuda en cuestión de unos días. La entidad ha acelerado sus planes de financiación aprovechando que la incertidumbre en los mercados parece haber dado un respiro a los inversores.

Pero la marcha extra es, sin duda, derivada de los últimos movimientos de los grandes bancos centrales. En Estados Unidos, la Fed ha elevado los tipos 225 puntos básicos y en la zona euro, el BCE lo ha hecho en 125 puntos básicos y seguirán apretando el precio del dinero. Este endurecimiento encarece las colocaciones de bonos, por los que los bancos y las empresas que pueden tratar de adelantarse para lograr unos costes de financiación más atractivos siempre que los inversores estén de su parte.

Yayer lo estaban, en el caso de BBVA. La colocación del banco español logró una demanda de más de 4.000 millones de euros, es decir, 3,2 veces la cantidad finalmente adjudicada. El fuerte apetito llevó incluso a que la entidad revisase al alza el volumen de la operación desde los 1.000 millones que contemplaba inicialmente.

La emisión, para la que eligió un vencimiento a cinco años, logró fijar el interés a pagar en el 3,47%, lo que supone 115 puntos básicos sobre el *midswap*, la referencia que permite comparar las operaciones de deuda denominadas en euros. Al comienzo de la colocación, BBVA contemplaba pagar un interés de hasta 145 puntos básicos sobre el *midswap*, por lo que la fuerte



Sede de BBVA.

Lanza un nuevo fondo de capital riesgo

Sandra Sánchez, Madrid

BBVA lanza un nuevo fondo de capital riesgo. La gestora del banco estrena un nuevo producto que invierte en activos privados, con un cambio en la estrategia que seguía hasta ahora.

Después de varios años poniendo en marcha productos especializados, el banco lanza por primera vez un fondo multiestrategia que invertirá en capital riesgo, infraestructuras, deuda privada y el sector

inmobiliario, a través de un formato de fondo de fondos.

El nuevo producto de BBVA Asset Management estará invertido, por tanto, en distintos fondos ilíquidos con diversidad de activos, pero también estarán gestionados por distintas entidades, con distintos años de entrada, diferentes compromisos temporales.

El horizonte temporal de la inversión del BBVA Mercados Privados 2022 es de diez años y el banco

comercializará entre sus clientes institucionales a partir de 100.000 euros de inversión mínima.

La entidad tiene previsto realizar el primer cierre del fondo el 30 de diciembre de 2022, prorrogable hasta finales de marzo del año que viene.

El banco no ha querido hacer público el volumen objetivo para este fondo. La gestora tiene comprometidos en mercados ilíquidos cerca de 2.000 millones de euros.

El banco acumula colocaciones por 6.615 millones de euros en lo que va de ejercicio

Además de la colocación de ayer y de la realizada la pasada semana en Estados Unidos, el banco que preside Carlos Torres ha lanzado otras dos operaciones en el mercado de deuda pública. El 5 de enero, BBVA estrenó el mer-

cado con una colocación de 1.000 millones de euros en deuda sénior preferente y, en marzo, colocó otros 1.750 millones del mismo tipo de deuda. Asimismo, ha realizado varias emisiones privadas de deuda sénior preferente, por un importe total de 865 millones de euros.

En total, la entidad ha apelado a los inversores para lograr 6.615 millones en un año en el que el mercado de deuda ha estado gran parte de tiempo aparcado por la volatilidad.

Luz verde a los exgestores de Bestinver para lanzar Panza Capital

Sandra Sánchez, Madrid

Panza Capital ya tiene luz verde para echar a rodar. La gestora de fondos de los exdirectivos de Bestinver ha recibido la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para comenzar a gestionar y comercializar sus propios fondos de inversión.

La gestora de Gustavo Trillo, Ricardo Cañete y Maximiano Pablos (todos ellos exgestores y exresponsables comerciales de la gestora de Acciona) anunció ayer que durante las próximas semanas comenzará a incorporar a otros profesionales al equipo, que prevén que esté completo a mediados del mes de octubre.

El objetivo de los socios es lanzar sus propios productos y comenzar a comercializarlos antes de que termine el año. "Solo nos queda obtener el registro de los folletos de nuestros fondos y la incorporación del resto de los miembros del equipo de inversión. No empezaremos a invertir hasta que no estemos todos", explicó Gustavo Trillo, presidente de Panza Capital en un comunicado.

El plan de la gestora pasa por contar con un equipo de 20 profesionales, de los cuales alrededor de media docena, pertenecerán al equipo de inversión. El objetivo es que la plantilla esté al completo "a mediados del mes de octubre".

Precisamente, en el mes de octubre, finaliza el periodo de no competencia con la gestora de Acciona de Beltrán de la Lastra, ex consejero delegado y exdirector de inversión de Bestinver. Aunque Panza Capital no lo ha confirmado, lo previsible es que de la Lastra se sume a la nueva gestora en este momento. "Un proyecto como el de Panza Capital sin una fi-

La Comisión Nacional del Mercado de Valores ha autorizado la creación de la firma

La gestora lanzará sus fondos en octubre, cuando previsiblemente se una de la Lastra

gura del calibre de Beltrán estaría huérfano. Necesitamos un director de orquesta", aseguró Trillo en una entrevista con EXPANSIÓN antes del verano.

Fondos 'value'

Panza Capital se especializará en fondos de renta variable de estilo *value*, el mismo tipo de fondos que los directivos gestionaron y comercializaron durante su etapa en Bestinver.

Tanto Trillo, como Ricardo Cañete, exgestor de fondos de la gestora de Acciona, y Maximiano Pablos, antiguo responsable de grandes cuentas de Bestinver, salieron escalonadamente de la gestora de la familia Entrecanales tras la salida de Beltrán de la Lastra en otoño de 2020.

Panza Capital será la tercera gestora de fondos de inversión puesta en marcha por exempleados de Bestinver, tras Cobas Asset Management y Azvalor. Y se convertirá en nueva competencia, no solo para la gestora ahora liderada por Enrique Pérez-Pla, sino para el resto de firmas *value* españolas, como Cobas, la firma de gestión de activos liderada por Francisco García Paramés; Azvalor, capitaneada por Álvaro Guzmán; y Magallanes, la gestora dirigida por Iván Martín y la única no ligada a exgestores de Bestinver.



Gustavo Trillo, Ricardo Cañete y Maximiano Pablos, socios de Panza Capital.

LA SESIÓN DE AYER

El alza del euro da gasolina al rebote bursátil

EL IBEX GANA EL 2,01%, HASTA 8.194 PUNTOS. El BCE ha sido contundente y seguirá subiendo los tipos, lo que ayuda a una apreciación de la moneda única, en un mejor ambiente respecto a la crisis energética. La banca repite como sector estrella.

R. Martínez, Madrid

El rebote técnico que arrancó la semana pasada sigue con fuerza. Al menos, en lo que a subidas de los índices se refiere. Esta vez, la remontada del euro frente al dólar -un 0,78%- supone un alivio para los mercados, puesto que, de ser sostenida en el tiempo, implicará un abaratamiento de las compras de materias primas energéticas que aliviarían las facturas de los consumidores.

Detrás de este movimiento de la moneda única estuvieron unas declaraciones del presidente del Bundesbank, Joachim Nagel, en las que hizo referencia a que habrá más subidas de los tipos de interés por parte de la autoridad monetaria europea. Pero también a unas buenas sensaciones acerca del dato de IPC que se conoce hoy en EEUU y que podría dar inicio de que las presiones inflacionistas han tocado techo en la primera economía del mundo.

Si bien el tirón es claro en los índices, no lo es tanto en el volumen de negocio bursátil. Un ejemplo claro fue la Bolsa española, en la que cambiaron de manos acciones por 1.224 millones de euros, frente a los 900 de media de septiembre. Para que el rebote tenga credibilidad es necesario que la contratación repunte con fuerza, ya que indicaría que el dinero fresco regresa a los mercados de valores.

Subidas generalizadas. El Ibex terminó la sesión con una subida del 2,01%, la mayor en dos meses, que le dejó en los 8.194 puntos, cerca del máximo que daban los operadores para el rally técnico de corto plazo que podrían acometer los índices. Además, el índice recupera niveles que no ve desde el 24 de agosto pasado. A partir de ahora, los inversores mirarán todo con lupa, tanto la situación económica como la guerra entre Rusia y Ucrania. Los avances llevados a cabo por las tropas ucranianas en las última semanas dan ánimos para pensar en que ambas partes podrían restablecer conversaciones serias para tratar de finalizar el conflicto y, con ello, aliviar la crisis energética en vigor. El resto de índices europeos registró alzas muy similares: el Dax alemán sumó el 2,4%, mientras que el Ftse MIB italiano se anotó el 2,33% y el Cac francés, el 1,95%. El Ftse británico avanzó el 1,66%.

La banca, suma y sigue. Los avances en el sector bancario siguieron su camino, alentados por este contexto de alzas de tipos que,

LA REMONTADA CONTINÚA

Intradía Ibex 35, en puntos • 12/09/2022



Expansión

Fuente: Bloomberg

LOS PROTAGONISTAS DEL DÍA

Los valores que más suben y bajan, en %

LOS MEJORES	CaixaBank	4,69	LOS PEORES	Acciona	-1,61
	Inditex	4,24		Naturgy Energy	-1,02
	Santander	4,06		Solaria Energía	-1,00
	ArcelorMittal	3,27		Enagas	-0,56
	Colonial	3,26		Siemens Gamesa	0
	Mapfre	3,21		Grifols	0

Expansión

Fuente: Bloomberg

Wall Street, pendiente del dato de IPC

Los índices estadounidenses evolucionaron al alza, con la esperanza de ver que el dato de IPC que se da a conocer hoy suponga el inicio de la cuesta abajo en la inflación. El consenso prevé una subida interanual de los precios de consumo del 8%, frente al 8,5% registrado el mes pasado. De confirmarse, sería

una caída notable desde el máximo del 9,1% registrado en junio. Ante este panorama, el Dow Jones subió el 0,71%, hasta los 32.381 puntos, mientras que el S&P 500 ganó el 1,07%, para situarse en los 4.110 puntos. El Nasdaq, por su parte, alcanzó los 12.266 puntos, con su subida del 1,27%. Apple lideró las alzas

en el Dow Jones. La compañía de la manzana avanzó un 3,85%, alentado por las cifras de reservas obtenidas para el último modelo de iPhone, el iPhone 14. Amgen, en cambio, se dejó el 4,07% tras los decepcionantes resultados de su estudio contra el cáncer de pulmón 'Lumakras'.

sin duda, se dejará notar en los márgenes de las entidades. El sector Banca del índice Euro Stoxx se apuntó el 3,42%, por lo que en tres sesiones despegó un 10,1%.

En él, hubo avances como los de ING o FincoBank, que sumaron más del 5%. CaixaBank y Santander también estuvieron entre los mejores con sus ganancias de más del 4%. Pero el mejor sector fue el de distribución. Con una ganancia del 4,48%, este sector puede olvidar por un día que en lo que va de

año cae un 35%. Las medidas que pudiera tomar la UE y el Gobierno británico para abaratar la factura energética y, con ello, la inflación sirvieron de apoyo a estas compañías. Marks & Spencer se apuntó algo más del 7%, mientras que Inditex fue uno de los mejores, con una subida del 4,24%, después de que los analistas de Citi mejoraran su recomendación sobre el valor a comprar, pocos días de que presente sus resultados del segundo trimestre de su ejercicio fiscal.

Si bien esas medidas ayudaron ayer a las compañías de consumo y la semana pasada a las eléctricas, ayer estas compañías sufrieron la recogida de beneficios. Acciona Energía, Solaria y Naturgy se dejaron entre el 1,61% y el 1%.



→ COTIZACIONES

	Cierre		Variación (%)
		En el día	En el año
Ibex 35	8.194,30	↑ 2,01	-5,96
Euro Stoxx 50	3.646,51	↑ 2,14	-15,17
Dow Jones	32.381,34	↑ 0,71	-10,89
Nikkei 225	28.542,11	↑ 1,16	-0,87
Brent	94,21	↑ 1,99	25,01

	Cierre		Variación diaria
Euro/Dólar	1,0155	↑	1,05%
Euro/Yen	144,49	↑	0,83%
Bono español	2,803%	↓	-0,05pb
Prima de Riesgo	114,75pb	↓	-1,17pb

→ DE UN VISTAZO

Cotización en euros

Título	Última cotización		Variación (%)
		Ayer	2021 2022
Acciona	200,80	0,55	52,00 19,45
Acciona Ener	41,50	-1,61	22,87 27,38
Acerinox	9,19	2,80	39,17 -19,30
ACS	23,51	2,17	168 -0,25
Aena	121,70	1,29	-2,39 -12,32
Amadeus	52,60	0,84	0,13 -11,80
ArcelorMittal	23,66	3,27	50,11 -16,60
B. Sabadell	0,76	2,50	73,75 29,00
B. Santander	2,64	4,06	20,84 -10,29
Bankinter	5,75	2,90	40,41 27,57
BBVA	4,96	2,14	39,76 -5,60
CaixaBank	3,48	4,69	21,63 44,32
Cellex Telecom	38,65	1,31	12,56 -24,48
Colonial	6,01	3,26	9,77 -27,15
Enagas	17,67	-0,56	29,67 -13,38
Endesa	17,74	1,49	3,42 -12,20
Ferrovial	25,83	2,66	25,80 -6,28
Fluidra	16,19	2,73	73,90 -54,01
Grifols	12,47	=	-28,17 -26,10
IAG	1,30	2,16	-4,86 -23,59
Iberdrola	10,81	0,93	-3,41 3,84
Inditex	22,38	4,24	14,76 -21,56
Indra	8,18	2,06	38,60 -14,02
Mapfre	1,70	3,21	27,71 -5,57
Meliá Hotels Int.	5,67	2,53	4,93 -5,53
Merlin Properties	9,33	1,36	42,58 -2,51
Naturgy	27,24	-1,02	65,64 -4,86
PharmaMar	60,06	3,16	-18,40 5,33
Red Eléctrica	18,32	1,36	27,20 -3,71
Repsol	13,15	0,31	37,05 26,01
ROVI	47,40	1,50	98,93 -35,77
Sacyr	2,36	2,97	24,12 3,24
Siemens Gamesa	17,95	=	-36,33 -14,81
Solaria	20,83	-1,00	-27,58 21,67
Telefónica	3,96	0,87	33,84 2,88

Fuente: Bolsa de Madrid

EURO

Evolución del euro, en dólares.



Expansión

Fuente: Bloomberg

Grifols, Solaria, Sacyr, Indra y PharmaMar se suman al festejo

SUBEN ENTRE EL 5,8% Y EL 8,9% Estos cinco valores se codean con los bancos en el ránking de más alcistas en el tirón del Ibex que arrancó el miércoles.

C. Rosique, Madrid

El Ibex se anota un 4,49% en el último tirón al alza que arrancó tímidamente el miércoles pasado. El alza de tipos de BCE ha llevado en volandas las cotizaciones de los bancos, que se anotan entre un 9% y un 15,8% en cuatro jornadas. Pero otros valores de sectores diversos se codean con ellos. Grifols, Solaria, Sacyr, Indra y PharmaMar suman entre un 5,8% y un 8,9% en este período.

• **Grifols.** El fabricante de hemoderivados del plasma se anotó más del 9% entre el jueves y el viernes animado por su acuerdo con Canadian Blood Services, la autoridad nacional, para producir inmunoglobulinas por un período de 15 años renovable. Los analistas aplaudieron la noticia, que da recurrencia a los ingresos a largo plazo de la española. Pero ayer el valor se mostraba más débil y pesaba más la preocupación por su elevado endeudamiento y por el retraso en la recuperación de ingresos que está sufriendo. Grifols cae en Bolsa en los últimos tres meses y pierde un 26% en 2022.

PROTAGONISTAS DEL ÚLTIMO TIRÓN

Variación en Bolsa desde el 7 al 12 de septiembre, en %

CaixaBank	15,86
Bankinter	13,54
Sabadell	11,35
BBVA	10,32
Santander	9,46
Grifols	8,91
Solaria	7,90
Sacyr	6,40
Indra	6,09
PharmaMar	5,81

Expansión

Fuente: Bloomberg

timos tres meses y pierde un 26% en 2022.

• **Solaria.** La empresa de renovables suma el 7,9% en cuatro jornadas, pese a caer ayer. Subió con fuerza la semana pasada tras la noticia de que la UE estudiaba fijar el tope a la generación de energías renovables por encima de lo que había descontado el mercado. El límite de 200 megavatios por hora es lo suficientemente

alto como para no desincentivar la inversión en firmas de renovables. Solaria, que había caído en Bolsa un 5,74% en agosto y había generado apuestas a la baja, se benefició de la recompra de títulos, ya que la noticia provocó el cierre de posiciones bajistas. Sube un 21,67% este año.

• **Sacyr.** La concesionaria suma un 6,4% en la última racha alcista y tiene un recorrido de

más del 40%, hasta los 3,37 euros del consenso. Con una rentabilidad por dividendo superior al 5% y un soporte fuerte en los 2,2 euros es un valor para aprovechar la debilidad de los últimos meses.

• **Indra.** La empresa de tecnología y defensa encajó ayer su tercera subida, y ya van cinco. Se trata de un rebote tras marcar mínimo en 7,56 euros el 1 de septiembre. Los analistas confían en el negocio de la compañía, pero los controvertidos cambios en su consejo de administración y las acusaciones de injerencias políticas le restan atractivo. Cae un 14% en Bolsa este año, si bien está valorado un 48% por encima del precio actual, hasta los 12,16 euros.

• **PharmaMar.** Recibió ayer el respaldo de la firma americana especializada en salud Needham, que ha iniciado la cobertura con un consejo de compra por la confianza de la venta de sus medicamentos para el cáncer. El valor subió ayer un 3,16%, hasta 60 euros y le fija el objetivo en 82 euros.

LOS CHARTS

por Carmen Ramos



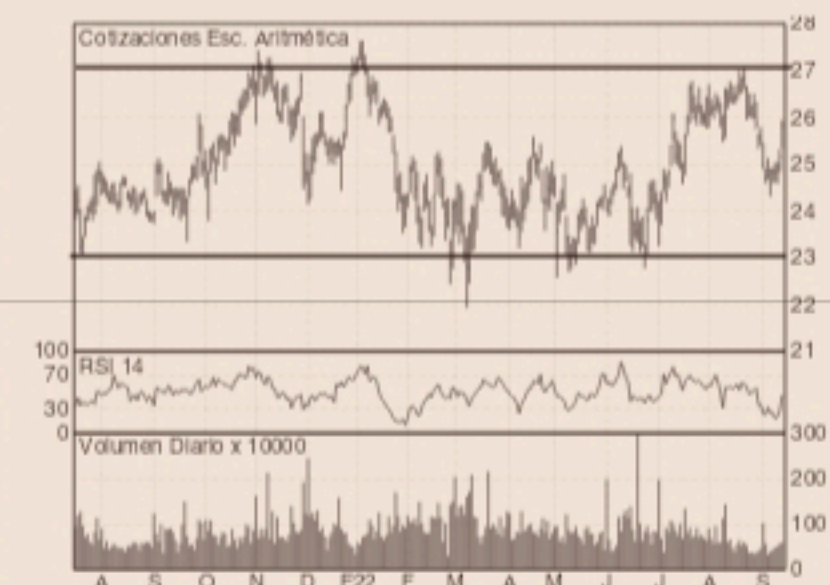
ACERINOX Rebota al alza

En varias ocasiones hemos comentado que el castigo otorgado a la compañía no estaba justificado y que solo podía proceder de un ataque bajista. El valor bajó hasta los 8,5 euros y ha girado al alza. Ayer, con un elevado volumen negociado, subió un 2,8%, hasta 9,19 euros. Se puede estar comprando, para cerrar posiciones, de modo que, al margen de algún altibajo, puede recuperar los 9,7. Mantener/comprar.



BANCO SANTANDER Ha tocado fondo

Ayer los títulos de la entidad subieron un 4,06%, hasta los 2,63 euros, casi el máximo del día. El volumen negociado superó ampliamente su media de negociación trimestral, lo que otorga fiabilidad al avance. En lo que va de año pierde un 8,6%, algo injustificado y que le lleva a cotizar a un PER de 4,9 veces beneficios. Esperamos que consolide el avance y no tarde en superar los 2,65 euros. Mantener/comprar.



FERROVIAL Buen aspecto técnico

Los títulos de la concesionaria llevan más de un año oscilando lateralmente. Han hecho un buen soporte en 23 euros, pero los rebotes al alza se agotan entre 27 y 27,5 euros. En las últimas jornadas, la demanda ha presionado y ayer alcanzaba los 25,8 euros, subiendo un 2,66%. Ha superado la resistencia de los 25,5 euros y puede encaminarse a 27 euros, pero está caro y la resistencia es fuerte. Precaución.

Por qué las aseguradoras tardan en aplaudir el impacto del alza de tipos

R.M., Madrid

El sector asegurador, en teoría, es uno de los que se ve más beneficiado por las subidas de los tipos de interés, ya que le permite mejorar su resultado financiero. Pero Mapfre, Línea Directa Aseguradora y Catalana Occidente caen en el año: la primera, un 5,57%, mientras que la segunda resta el 32% y la tercera, un 1,41%.

Las menores ventas de automóviles y el alza de los costes de las reparaciones pesan sobre todo en Mapfre y Línea Directa, mientras que Catalana Occidente se ve influida por las dudas relacionadas con el seguro de crédito.

Con todo, expertos como Paz Ojeda, de Banco Sabadell, reconocen que las malas noticias ya estarían recogidas y que, a la larga, deberían notarse los efectos positivos de

las subidas de los tipos de interés.

Para ello habrá que esperar un tiempo, ya que, como recuerda Antonio Castello, de iBroker, en un entorno propenso a subir los tipos de interés "las aseguradoras deberán rotar sus carteras de deuda hacia vencimientos más acordes con el pronóstico de subidas de tipos, por lo que todavía tardarán en adaptarse a la nueva situación".

Con atractivo

Catalana Occidente es la favorita del consenso de analistas, con un 85,7% de recomendaciones de compra. Su potencial medio es del 36%. Ojeda resalta de la compañía su excelente equipo gestor, la eficiencia en costes y la reciente compra de Mémora. Eso sí, reconoce que es una compañía "de fondo de arma-

EN EL FOCO

Variación en Bolsa en 2022, en %

Catalana Occidente	-1,41
Mapfre	-5,57
Línea Directa	-31,99

Expansión

Fuente: Bloomberg

rio", ya que su principal riesgo es su escasa liquidez en Bolsa.

También es la favorita de Castello, que resalta de Catalana su solidez en el negocio tradicional y el mantenimiento de caja neta para seguir

realizando operaciones de adquisición de pequeñas compañías.

Mapfre cuenta con menos apoyos del consenso de analistas, un 53,3% de recomendaciones de compra, pero su potencial también es jugoso, del 19%. Ojeda opina que la inflación seguirá pesando en el valor, pero "que lo peor en este campo ya estaría recogido". Como puntos fuertes de la compañía señala la diversificación geográfica y una rentabilidad por dividendo atractiva, del 8,5%, prevista por el consenso de analistas para 2023.

Línea Directa Aseguradora cuenta con el 50% de recomendaciones a favor, y un potencial alcista medio del 43%. Está en zona de mínimos históricos, fundamentalmente, por su fuerte exposición al ramo de seguros del automóvil.

Siga esta sección cada día en:







<http://app2.expansion.com/analisis/comentarioscharts/Portada>

TODOS LOS MIÉRCOLES GRATIS CON **Expansión**

Expansión | FISCAL

La herramienta de trabajo para profesionales y directivos

Suplemento semanal y canal online:

-  Sentencias y cambios normativos
-  Nueva fiscalidad ambiental
-  Criptomonedas, eSports, NFT y metaverso
-  Incentivos fiscales por actividades económicas
-  Equipos fiscales de empresas, bufetes, consultoras y Hacienda
-  Energía, gran consumo, turismo, automoción, inmobiliario, tecnología...



**NUEVO SUPLEMENTO CADA MIÉRCOLES
CON EXPANSIÓN**



Más información en **expansion.com**

Acceda a todo el contenido de
Expansión Premium desde 1€ el primer mes

Expansión

El dólar se debilita a la espera del dato de inflación

MENOR DIVERGENCIA EN POLÍTICA MONETARIA/ El euro se fortalece tras la firmeza en la reunión del BCE y al valorar los operadores las perspectivas en política monetaria.

Ian Johnston, Financial Times

El dólar arrancó la semana a la baja y las acciones europeas subieron después de que los operadores tuvieran en cuenta la reducción de la divergencia política entre la Reserva Federal de Estados Unidos y otros grandes bancos centrales.

Un índice que mide la cotización del dólar frente a otras seis divisas cayó un 0,6%, mientras que el euro subió un 1% [el mayor alza intradía hace varios meses] y se situó por encima de la paridad con la moneda estadounidense, en 1,014 dólares. La libra esterlina también subió, sumando un 0,9% hasta situarse justo por debajo de los 1,17 dólares.

El euro ha caído más de un 10% en lo que va de año, mientras que la divisa estadounidense ha subido aproximadamente un 13%, impulsada por las agresivas subidas de los tipos de interés y los mensajes agresivos de la Fed sobre la futura trayectoria de la política monetaria.

Los movimientos del lunes en los mercados de divisas se produjeron días después de que el Banco Central Europeo elevara el coste del crédito en 0,75 puntos porcentuales y señalara que se producirían más aumentos, lo que indica un enfoque más firme para abordar la inflación en la región de la moneda común.

El catalizador de la caída del dólar, que también bajó el viernes, "parece ser la dureza del BCE y el repunte del apetito por el riesgo", escribe Jonathan Petersen, economista senior de mercados de Capital Economics.

Los inversores examinarán los nuevos datos sobre la infla-

CORRECCIÓN TRAS UN AÑO DE SUBIDAS

Tipo de cambio dólar-euro. En euros.



Espiral bajista del yuan

El yuan va camino de sufrir su mayor caída anual desde que hay registros frente al dólar a pesar de que Pekín toma las medidas más firmes para contener el descenso de la divisa, ya que la creciente divergencia en política monetaria entre China y EEUU aumenta la presión sobre la estabilidad del tipo de cambio. La caída del 8,7% frente al billete verde este año a 6,96 yuanes, pone a la moneda china rumbo de su mayor caída desde que China abandonó la vinculación de su divisa al dólar y pasó a un tipo de cambio de fluctuación controlada en 2005. Analistas y economistas advierten de la probabilidad de que la devaluación prosiga a medida que la Fed siga subiendo los tipos y el Banco Central chino mantenga las políticas laxas para ayudar a la economía.

ropa sigue sumida en una crisis energética que aviva las presiones inflacionistas.

En EEUU, "según nuestras previsiones, la inflación ha tocado techo y... la bajada de los precios del petróleo favorece nuevas caídas en el futuro", escriben analistas de SEB. Estos añaden que el ritmo de crecimiento de los precios podría divergir entre EEUU y Europa esta semana, cuando también se conozcan las cifras del IPC de Reino Unido.

El dólar se ha considerado históricamente un activo refugio en momentos de dificultades económicas. "Hay muchos inversores tradicionales que se refugian en activos en dólares; cuanto más fuerte se hace, más se refugian", explica Mark Tinker, director de inversiones de Toscafund. "Eso significa que hay mucha gente nerviosa por el giro del dólar".

ción en EEUU que se publicarán este martes en busca de pistas sobre la futura trayectoria de las subidas de tipos en la mayor economía del mundo. Analistas encuestados por Reuters esperan que el índice de precios al consumo de agosto registre una lectura del

8,1% interanual, por debajo del 8,5% de julio.

Una cifra de IPC inferior a la prevista, ayudada en parte por la caída de los precios de la gasolina en EEUU, podría debilitar aún más el sentimiento de los inversores hacia el billete verde. En comparación, Eu-

Berenberg sube el objetivo de CaixaBank

Los analistas de la entidad alemana incrementaron ayer el precio objetivo de CaixaBank hasta los 4,10 euros. Supone un potencial alcista cercano al 20%. Se trata del banco español que más sube este año. CaixaBank ya ha ejecutado el 70% del programa de recompra de acciones anunciado. Ha adquirido 10,65 millones de acciones propias.



La CNMV alerta de tres 'chiringuitos'

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) alertó ayer de tres entidades que prestan servicios de inversión sin autorización. Son Topone Digital Asset Management Group, Definite Area y Metamaxfx, que no guarda relación con Metagestión SGIIC, que sí está debidamente registrada.

PISTAS

Citi apuesta por la moda española

Citi mejoró ayer su opinión sobre Inditex hasta comprar y fijó el objetivo en 25 euros, más del 10% por encima del cierre de ayer. La firma de moda, que presenta resultados el miércoles, está mejor valorada por el banco de inversión que rivales como la sueca H&M y la británica Next, de las que aconseja vender títulos.

EL FOCO DEL DÍA

Por Roberto Casado

Barclays y Deutsche chocan por el futuro de Reino Unido



El rey Carlos III de Inglaterra.

La muerte de la reina Isabel II y su reemplazo en el trono por Carlos III ha revivido en los últimos días el espíritu patriótico de los británicos, y esto se percibe incluso en los mercados, con algo más de optimismo respecto a la libra.

Los analistas de Barclays salieron ayer al paso de un reciente informe de Deutsche Bank, muy comentado en la City, donde la entidad alemana advertía del riesgo de una crisis de deuda externa en Reino Unido y un nuevo desplome de la divisa británica.

"Meter miedo ante la llegada de una crisis en la balanza de pagos británica supone perder de vista la situación macro real", argumenta el banco británico en contestación a la nota de su competidor, y calificaba sus advertencias como "un cuento de hadas".

Según Barclays, "aquí no hay una historia específica de Reino Unido. El shock es global y, por tanto, la libra y el euro deberían mantenerse en línea. Tanto Europa como el Reino Unido están siendo golpeados por el mismo shock externo: un aumento masivo de los precios de la energía que deteriora sustancialmente sus relaciones comerciales".

Por ello, la entidad inglesa apunta que la esterlina seguirá alrededor de los 1,15

El banco británico califica de "cuento de hadas" el riesgo de una crisis de deuda externa

El principal peligro es que se rompa el acuerdo del Brexit y la libra caiga un 5% frente al euro

euros, nivel que ronda ahora mismo.

Capital Economics, también en respuesta a la opinión de Deutsche, opina en otra nota que "la sugerencia de que la libra se está convirtiendo en una divisa emergente es errónea. La principal diferencia es que la deuda externa de Reino Unido está en su gran mayoría denominada en esterlinas y no en una moneda extranjera. Esto significa que una caída de la libra no impulsa al alza el importe en moneda local de la deuda".

Pero la realidad es que la evolución de la libra no depende solo de la crisis energética, sino que también serán clave las decisiones de la nueva primera ministra Liz Truss. "El riesgo real para la libra es que se rompa el acuerdo del Brexit. Implantar tarifas comerciales depreciaría la moneda un 4%-5% frente al euro", admite Barclays.

FT

LEX COLUMN

FINANCIAL
TIMES

Philips no concilia el sueño

La empresa neerlandesa Philips se le encendió la bombilla hace años cuando decidió abandonar la electrónica de consumo para centrarse en los dispositivos médicos más caros. Hasta hace poco, el movimiento funcionaba a las mil maravillas. Pero la retirada de uno de sus productos, que ayuda a combatir los trastornos del sueño, ha afectado a su cotización. El arquitecto de la estrategia sanitaria, Frans van Houten, dejó Philips el mes pasado. Se avecinan litigios por parte de los pacientes estadounidenses afectados. Una carta del grupo de accionistas holandeses VEB enviada este lunes amenaza con más demandas.

El problema de Philips tiene que ver con sus dispositivos médicos para tratar la apnea del sueño. Philips decidió retirar sus dispositivos, que se llevan sobre la cara, en abril de 2021 en EEUU tras años de quejas en el país. En noviembre, la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) de EEUU emitió un informe en el que culpaba a Philips. El precio de las acciones de Philips ha perdido más del 60% de su valor desde la retirada, unos 30.000 millones de euros.

Su negocio de apnea del sueño no puede asumir toda la culpa. Antes de la retirada, estos dispositivos generaban solamente un 4% de los ingresos del grupo, siendo una de sus unidades más rentables, según Barclays.

Está claro que el mercado está más preocupado por los miles de millones de dólares en costosos litigios por responsabilidad civil en EEUU. A pesar de las palabras tranquilizadoras de Philips, hasta ahora sólo ha reservado 880 millones de euros para cubrir los gastos de la retirada de productos. Lo más preocupante es que la FDA afirma que las reclamaciones se han acelerado desde mayo, con 168 muertes atribuidas a estos dispositivos. Philips admite que aún no conoce el alcance de las reclamaciones judiciales estadounidenses en su contra. Hasta que lleguen más noticias, los inversores deberían evitar sus acciones.



Sede de Philips.

Las reaseguradoras subirán las primas

Los actores en el sector mundial de los reaseguros se reúnen en Montecarlo. En el caro principado se habla de primas más altas. Hannover Re buscará aumentos de tarifas de dos dígitos en 2023. Swiss Re y Munich Re también han previsto un aumento de las tarifas.

Es una noticia buena para el sector, pero mala para las empresas y los consumidores. Las reaseguradoras proporcionan protección financiera crucial a las empresas de seguros, que es probable que trasladen el mayor coste de sus primas.

El endurecimiento del mercado refleja en parte el aumento de la demanda. Se prevé que el mercado de reaseguros frente a las catástrofes naturales crezca un 37% a 48.000 millones de dólares (47.300 millones de euros) en los próximos cuatro años, según Swiss Re. El aumento de la inflación está elevando el coste y el valor de los activos asegurados.

Las reaseguradoras están en la primera línea de las catástrofes. Pero, a menos que las pérdidas por catástrofes sean inesperadas, la rentabilidad debería aumentar gracias a la mejora de los rendimientos de las inversiones y al aumento de los precios.

La perspectiva de que haya menos capital detrás del negocio va a restablecer el tan necesario poder de fijación de precios. Esto debería alegrar a los directores financieros de los grupos de reaseguros.

Los mercados plantean un reto para las carteras 60/40

POSIBLE DÉCADA PERDIDA/ La inflación está reduciendo la rentabilidad de los bonos y las acciones, que han registrado caídas similares.

Chris Flood, Financial Times

Las acciones y los bonos de todo el mundo caen a la par desde mediados de agosto, y la inflación galopante ha obligado a grandes bancos centrales como la Reserva Federal de Estados Unidos, el Banco de Inglaterra y el Banco Central Europeo a acelerar el ritmo de endurecimiento de sus políticas monetarias.

Los responsables políticos han señalado en repetidas ocasiones que seguirán subiendo los tipos de interés hasta que hayan controlado las peores presiones inflacionistas de las últimas cuatro décadas, pero crece el temor entre los inversores a que la combinación del endurecimiento monetario y los altos precios de la energía provoquen una recesión económica tanto en EEUU como en Europa.

Desde principios de año, tanto el índice FTSE All World (incluidos los dividendos) como el índice de bonos Bloomberg Global Aggregate han caído un 16,8%.

Esta debilidad sincronizada ha creado problemas a los inversores que modelan sus carteras según la clásica proporción "60/40", en la que tres quintas partes de su dinero se invierten en acciones y el resto en bonos. De este modo,



Operadores de Bolsa.

Tanto el FTSE All World como el índice de bonos Bloomberg Global Aggregate caen un 16,8%

los inversores están expuestos tanto a las ganancias de capital y los dividendos que ofrecen las acciones como al flujo de ingresos seguros de los bonos.

Goldman Sachs advirtió en noviembre del año pasado que las carteras 60/40 podrían afrontar una "década perdida" de rendimientos inferiores al 5% si las valoraciones de las acciones y los bonos volvieron a sus medias a largo plazo.

Según Goldman, las carteras 60/40 de ambos lados del Atlántico han registrado pérdidas de alrededor del 15% en los últimos 12 meses.

Por ejemplo, el fondo LifeStrategy Moderate Growth, de Vanguard, una estrategia global 60/40, ha obtenido una rentabilidad total (incluidos los dividendos y neto de comisiones) del -14,9% en dólares en lo que va de año. Este descenso ha reducido la rentabilidad anualizada del fondo al 6,5% en la década hasta finales de agosto.

"Esperamos más debilidad y mercados agitados antes de que se establezca un punto de inflexión decisivo", señala, añadiendo que los inversores valorarán un mayor riesgo de recesión a medida que los tipos de interés sigan subiendo.

BlackRock también advierte de que los riesgos de recesión aún no están totalmente descontados en los mercados de renta variable, y que la amenaza de que las altas tasas de inflación persistan sigue siendo subestimada por los inversores.

Pero BlackRock también cree que tanto la Fed como el BCE se verán obligados a dejar de subir los tipos de interés "muy por debajo de las previsiones del mercado" una vez que se aclare la gravedad del daño que el endurecimiento monetario está causando a la economía y al empleo.

DE COMPRAS POR EL MUNDO

Corning cablea el mundo

La estadounidense Corning capitaliza en Bolsa 28.400 millones de dólares y es líder mundial en la fabricación de fibra óptica.

El grupo opera cinco negocios distintos, en su mayoría relacionados con el vidrio, y es también líder en pantallas de móviles y tabletas. En sus 170 años de historia ha sido pionera en vidrio, cerámica y física óptica.

Entre sus innovaciones están las primeras bombillas de vidrio para luz eléctrica, la primera fibra óptica de baja pérdida y la primera pantalla de vidrio resistente a daños para dispositivos móviles.

Sus mercados incluyen comunicaciones ópticas, pan-

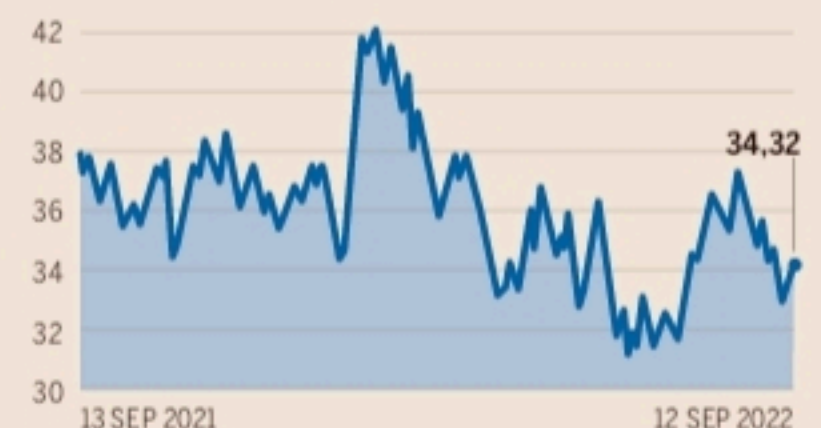
tallas, automoción, energía solar, semiconductores y ciencias de la vida. Los dos primeros contribuyen con el 60% de los ingresos, y Corning acaba de inaugurar en Polonia una de las mayores fábricas de fibra del mundo que cubrirá el 30% de la demanda europea.

La fibra supone entre el 5% y el 20% del coste de una red terrestre y la demanda está fuerte por el despliegue de la infraestructura 5G, que requiere cien veces más fibra que las redes existentes, pero los precios han caído fuertemente en la última década.

En el primer semestre Corning tuvo ingresos y beneficio operativo ajustados

EVOLUCIÓN EN BOLSA

Cotización de Corning, en dólares.



Expansión

Fuente: Bloomberg

de 7.506 y 1.365 millones de dólares, con crecimientos respectivos del 11% y del 14%.

La cotización está un 22% por debajo del máximo de doce meses y la rentabilidad por dividendo es del 3,2%.

Por Joaquín Tamames

ECONOMÍA / POLÍTICA

Los súper se plantan y Díaz rebaja ahora su plan a estimular ofertas

PRECIOS/ La vicepresidenta segunda modera su propuesta de topar precios ante el rechazo del sector de la distribución alimentaria y las advertencias de Competencia, que calificó de "ilegal" su iniciativa.

Carlos Polanco, Madrid

Lo que comenzó el pasado lunes como una propuesta para topar los precios de entre 20 y 30 productos básicos se ha atenuado hasta convertirse en una recomendación. El jueves, tras su reunión con Carrefour, la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, se refirió a "acuerdos" entre empresas para lanzar una serie de productos menos costosos, a modo de ayuda a las familias que se enfrentan a una inflación de doble dígito cuando acuden al supermercado y con una duración hasta más allá de las Navidades. Y ayer, el ministro de Consumo, Alberto Garzón, que se reunió junto a Díaz con tres asociaciones de distribuidoras alimentarias y con casi una decena de organizaciones de usuarios, matizó aún más el mensaje y aludió a "incentivar, presionar" a los supermercados a la hora de "realizar las ofertas y la composición de cada cesta".

La reunión de ayer no sirvió para que se produjeran grandes avances, más allá de que el Gobierno, la representación de las distribuidoras y la de los consumidores se mostraron de acuerdo en el diagnóstico: "La convicción de que estamos en un momento de extrema debilidad y que compete tomar todo tipo de medidas", como subrayó Yolanda Díaz. Donde no hubo coincidencia fue en el tratamiento: las distribuidoras no ven "útil" las propuestas del Gobierno y sostienen que, en vez de una cesta con precios cerrados, aunque fuera a través de un acuerdo, son necesarias otras medidas que no vayan en contra de unas compañías que han realizado "esfuerzos ingentes" para contener los precios.

En un comunicado conjunto lanzado por las tres asociaciones de distribuidoras, Aces, Anged y Asedas, insistieron en dos medidas: bajada temporal del IVA de los alimentos, a imitación de lo que hizo Alemania en respuesta a la crisis provocada por el Covid, y un precio de la energía sostenible para la totalidad de la cadena alimentaria, puesto que en algunos casos el alza de precios energéticos en el último año



La vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, y el ministro de Consumo, Alberto Garzón.

Las distribuidoras consideran que han hecho "esfuerzos ingentes" para contener los precios

absorbe la totalidad de los márgenes. "Tenemos que ayudar a las empresas a reducir sus costes y a los ciudadanos a reducir los precios bajando impuestos", resumió Ignacio García, director general de Asedas. Javier Millán-Asatray, director general de Anged, expresó su "preocupación" por la imagen "que se está proyectando del sector, que no tiene nada que ver con la realidad".

Por su parte, tanto Díaz como Garzón insistieron en que sí es posible que las grandes empresas asuman un estrechamiento de sus márgenes para poner a disposición de las

Frente a la medida del Gobierno, las empresas piden bajar el IVA y el coste de la energía

familias, especialmente de las más vulnerables, una cesta de la compra con productos básicos más baratos. Eso sí, como parte de la moderación del mensaje de ambos ministros, "quedará a merced de las ofertas comerciales de las empresas, pero con la necesidad de que garanticen la calidad alimentaria", según explicó Garzón, que añadió que "estamos en una línea muy positiva para moderar los precios de la alimentación". Pese a la patente falta de sintonía entre los reunidos, habrá nuevos intentos sin desvelar una fecha concreta, Díaz emplazó a las partes a un encuentro mucho más ex-

El abaratamiento de ciertos productos "quedará a merced de las ofertas comerciales"

haustivo a su vuelta de la reunión de ministros de Trabajo del G-20, que se celebra mañana.

Las distribuidoras alertaron también de dos problemáticas respecto a la propuesta de la cesta de la compra. La primera es de carácter jurídico; la segunda tiene que ver con la falta de representación del comercio especializado y de proximidad en las conversaciones. Al respecto de la primera, fue la Comisión Nacional de Mercados y la Competencia la que alertó de ella. En un comunicado difundido el pasado viernes, el supervisor recordó que tanto leyes nacionales co-

mo tratados de la Unión Europea prohíben cualquier tipo de acuerdo o recomendación de fijación de precios, "incluso bajo el auspicio o el impulso de autoridades públicas". También desde el Ministerio de Economía llegó el mensaje de que es necesario preservar la libre competencia en cuanto al sector alimentario. Fuentes del Ministerio, no obstante, indicaron que sí es posible la incentivación de ofertas comerciales, que es lo que propugnan ahora Díaz y Garzón.

En este contexto, de moderación del mensaje de la vicepresidenta, parece haberse puesto punto final al desencuentro en el seno del Ejecutivo entre los ministros cercanos a Unidas Podemos y los pertenecientes al PSOE. La pasada semana, el ministro de Agricultura, Luis Planas, o la ministra de Defensa, Margarita Robles, fueron dos de los numerosos titulares de cartera que expresaron su desacuerdo con la medida de Díaz. Por contra, ayer, la ministra de Hacienda, María Jesús Montero, animó a las distribuidoras "hagan un esfuerzo añadido" para ofrecer una cesta de la compra más asequible: "Es de sentido común".

En cuanto a la segunda cuestión, organizaciones que representan a comercios especializados y de proximidad siguen en pie de guerra. Desde la confederación Mercados Tradicionales de España aseguraron sentirse "ninguneados e ignorados"; la Confederación Española de Panadería, Pastelería, Bollería y Afines cree que la medida provocará la "destrucción del pequeño comercio"; la Asociación de Detallistas de Frutas y Verduras de Barcelona aseguró que también habrá "un tope a la hora de pagar en origen a los productores" y la patronal de pescaderías tradicionales Fedepesca aseguró que "anima a los consumidores a comprar en grandes multinacionales". Preguntada sobre un posible agravio al pequeño comercio, Díaz se limitó a decir que no especula sobre "futuribles" y animó a la población a comprar en este tipo de establecimientos.

Editorial / Página 2

"Perfectamente legal" según la ley de comercio

Una hipotética fijación de precios de productos básicos sería una alternativa

"perfectamente legal" y al amparo de la ley de Ordenación del Comercio Minorista de 1996, aunque "no es lo que plantea la vicepresidencia". Así lo expresó ayer Yolanda Díaz, tras reunirse con distribuidoras y consumidores. "Hay varios preceptos de la ley de comercio, entre ellos el 13, que hablan de circunstancias excepcionales", señaló

Díaz. En concreto, este artículo establece que "los precios de venta de los artículos serán libremente determinados y ofertados con carácter general de acuerdo con lo dispuesto en la legislación de defensa de la libre y leal competencia [...]". No obstante, el Gobierno del Estado, previa audiencia de los sectores afectados, podrá fijar los precios o los márgenes de comercialización de determinados productos para productos de primera necesidad o materias primas estratégicas, entre otras excepciones. La propuesta de aplicar una de las excepciones de esta ley proviene de la organización de usuarios Facua, que la puso sobre la mesa durante la reunión de ayer. Una petición para acabar con unos precios "inasumibles" para muchas familias y que a juicio de la asociación habría que poner en marcha "salvo que el sector de la distribución recorte sus inflados márgenes". Desde los distribuidores advirtieron de que "los márgenes son muy estrechos", según verbalizó Juan Manuel Morales, presidente de EuroCommerce, asociación europea del sector de Retail & Wholesale y vicepresidente de Asedas. "El sector se mueve entre un 1% y un 3% del margen neto, por lo que el incremento del coste de la energía se come todos los beneficios. Necesitamos ser reconocidos como un gran sector industrial, electointensivo", añade Morales.

'Tarifa cero' para nuevos autónomos en Madrid y más rebajas en el IRPF

CRISIS/ La presidenta de Madrid anuncia una batería de medidas fiscales para paliar el alza de precios: adelanta a 2022 la deflactación del IRPF y lanza nuevas deducciones con efecto en la próxima declaración.

J. Díaz Madrid

En medio de una grave crisis inflacionista y con las brújulas de todas las fuerzas políticas apuntando ya a las elecciones autonómicas y municipales de finales de mayo, a las que pocos meses después seguirán los comicios generales, la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, desgranó ayer sus planes para lo que resta de legislatura. Lo hizo en la Asamblea de Madrid, durante el debate del estado de la región, con un discurso de marcado carácter político en el que reivindicó el papel de Madrid como región "defensora de la libertad y de España", y en el que arremetió contra "la situación política y económica en que nos ha sumido el Gobierno de Pedro Sánchez y sus socios", que, a su juicio, "es insostenible". Díaz Ayuso alertó del "empobrecimiento masivo de los españoles", deterioro que, en su opinión, "es el asunto más urgente que tenemos que abordar". Su receta para mitigar el zarpazo de la inflación, "que está asfixiando a los ciudadanos", tiene como principales ingredientes "menos impuestos, menos trabas legislativas y, por tanto, más libertad de elección, que han sido las señas de identidad del Gobierno madrileño en las últimas dos décadas y que vamos a seguir manteniendo", afirmó durante su intervención.

Así, la mandataria regional anunció su propio plan de choque en la Comunidad de Madrid para amortiguar la pérdida de poder adquisitivo de los ciudadanos. Un plan que pivota en torno a nuevas deducciones fiscales y la ampliación de otras desgravaciones existentes, como ayer publicó EXPANSIÓN, o el adelanto a este año de la deflactación de la tarifa del IRPF, inicialmente prevista para 2023, para evitar que, ante la "pasividad" del Gobierno de Sánchez, "las subidas salariales provoquen un aumento de impuestos". A eso se añaden medidas de estímulo para espolear la actividad económica y empresarial, como una "tarifa cero" en las cotizaciones sociales para los nuevos autónomos en sus primeros años. Esta es la terapia con la que Ayuso quiere paliar los efectos

de la crisis inflacionaria y mantener viva la llama de la economía:

'Tarifa cero' para nuevos autónomos

"Les anuncio que en Madrid los nuevos autónomos no pagarán la cuota; nuestra tarifa plana se transformará en *tarifa cero*". Con estas palabras, Díaz Ayuso anunció ayer que subvencionará al 100% las cotizaciones sociales de los trabajadores que se den de alta como autónomos por primera vez. Una medida que se pondrá en marcha en el primer trimestre de 2023 y que, en principio, se aplicará durante el primer año, "que es el más difícil para poner en marcha un negocio", aunque la Comunidad de Madrid seguirá subvencionando la totalidad de las cuotas en el segundo para aquellos autónomos "que facturen por debajo del salario mínimo interprofesional". Esta medida, que contrasta con la adoptada por el Gobierno central, que a partir de enero de 2023 elevará de 60 a 80 euros la tarifa plana de autónomos en virtud del nuevo sistema de cotización del colectivo, beneficiará a unas 30.000 personas en la región, según cálculos del ejecutivo regional. Esta *tarifa cero* también se aplicará a las mujeres autónomas que tengan derecho a cotización reducida al haber cesado por nacimiento o adopción y reanuden su actividad en los dos años inmediatamente siguientes a la fecha efectiva del cese.

La deflactación del IRPF, en 2022

La presidenta madrileña anunció en mayo su intención de deflactar la tarifa del IRPF en 2023 para evitar que las alzas salariales, aunque sean inferiores al repunte del IPC, puedan provocar saltos de tramo en el IRPF, lo que supondría el pago de mayores impuestos. Ayer, Díaz Ayuso anunció que su ejecutivo adelantará a 2022 esa deflactación para que tenga ya efecto en la próxima Declaración de la Renta. Se aplicará en los



La presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, ayer durante la primera jornada del debate del estado de la región en la Asamblea de Madrid.

cinco tramos autonómicos del IRPF y también en el mínimo personal y familiar; es decir, en aquella parte de la renta que se destina a cubrir necesidades básicas personales y familiares y por la que, en consecuencia, no se tributa. Para fijar el porcentaje sobre el que se efectuará la deflactación, Madrid tomará como referencia la subida media de los salarios en la región en el segundo trimestre según la encuesta trimestral de coste laboral que elabora el INE, ya que son los rendimientos del trabajo los que están ligados a la tributación por IRPF. El INE publicará ese dato el 16 de septiembre. La deflactación del IRPF se producirá el mismo año en que ha entrado en vigor la rebaja de medio punto en todos los tramos de la tarifa autonómica, el mayor recorte acometido en la historia de la Comunidad de Madrid, con un ahorro estimado para los madrileños de unos

300 millones de euros.

Batería de nuevas deducciones

No serán las únicas medidas de alivio que la presidenta madrileña incorporará en el IRPF. Díaz Ayuso, que también ha eliminado todos los tributos propios de la región, anunció ayer tres nuevas deducciones que, junto a la ampliación de otras existentes, beneficiarán a 700.000 madrileños, con un ahorro cercano a los 100 millones de euros. En primer lugar, creará una desgravación de 500 euros por el cuidado de ascendientes mayores de 65 años o con discapacidad en el ámbito familiar. En segundo, aquellas personas que tengan arrendada una vivienda podrán deducirse el 10% de los gastos relacionados con su alquiler, ya sean obras de conservación, reparación u otros

supuestos similares. Y en tercero, quienes soliciten un crédito para financiar un máster, un doctorado o un Grado, podrán desgravarse el 100% de los intereses del préstamo.

Ampliación de incentivos existentes

El balón de oxígeno fiscal que prepara la Comunidad de Madrid se extiende a otras deducciones ya existentes y que se verán ampliadas. Así, el gobierno regional elevará del 10% al 15% la desgravación de los gastos relacionados con la enseñanza de idiomas; quienes contraten personas para el cuidado de mayores podrán deducirse el 25% de los gastos de cotización a la Seguridad Social, mientras que la desgravación de quienes inviertan en la compra de acciones o participaciones en empresas de nueva creación pa-

Se subvencionará el 100% de las cuotas de los nuevos autónomos en los dos primeros años

Ayuso anuncia nuevas deducciones en el IRPF por el cuidado de mayores, vivienda o estudios

sará del 30% actual de las cantidades invertidas hasta 6.000 euros a un 40% con un tope de 9.000 euros.

Estas nuevas rebajas fiscales se suman a un ambicioso plan de ayudas y deducciones para incentivar la natalidad que aún debe debatirse en la Asamblea de Madrid y que contempla, por ejemplo, incentivos de 700 euros anuales por nacimiento o adopción de hijos, o deducciones de hasta 900 euros por acogimiento familiar de menores, además de ayudas directas a mujeres embarazadas de 14.500 euros por hijo. El gobierno de Díaz Ayuso también elevará al 25% las bonificaciones del Impuesto de Sucesiones y Donaciones entre hermanos, y tíos y sobrinos. En la actualidad, dicho descuento es del 15% entre hermanos y del 10% entre tíos y sobrinos.

Ayudas a jóvenes para vivienda

En materia de vivienda, Díaz Ayuso anunció nuevas ayudas a jóvenes para la compra y alquiler de casas y la rehabilitación de pisos vacíos. En el primer caso, activará un plan de alquileres asequibles para menores de 35 años con la opción de comprar el inmueble a los diez años, descontando lo abonado durante todo ese tiempo como inquilino. Eso sí, no se podrá vender esa vivienda a precios de mercado hasta transcurridos al menos 20 años. Además, pondrá en marcha el *Plan Rejuvenece Madrid* con el objetivo de incentivar el alquiler de viviendas vacías y que necesitan rehabilitación.

Subida de sueldo a los profesores

En el ámbito educativo, el gobierno regional subirá el sueldo de los docentes madrileños. En concreto, los profesores de Secundaria y Bachillerato cobrarán 90 euros más al mes a partir del 1 de enero (1.260 euros al año), mientras que los maestros de Primaria percibirán 75 euros más (1.050 al año).

El PP propone bonificar 3.000 millones de las facturas de energía

REFORMA ENERGÉTICA/ Génova remite a La Moncloa una batería de medidas que incluye desde nuevas rebajas fiscales sobre la emisión de CO₂ a un plan de incentivos al ahorro energético de pymes y familias.

Juande Portillo, Madrid

El Partido Popular afianzó ayer su nueva estrategia propositiva remitiendo a La Moncloa la propuesta de reforma energética con la que su líder, Alberto Núñez Feijóo, acudió la semana pasada al careo en el Senado con el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez. El documento, de 46 páginas, plantea como medida estrella un plan de incentivos al ahorro energético para familias y pymes que bonificaría su factura de luz y gas en unos 3.000 millones de euros. En paralelo, propone imponer rebajas de consumo a las administraciones públicas, alargar la vida útil de las centrales nucleares, e introducir nuevas rebajas fiscales.

Así lo explicó ayer en un encuentro con prensa Juan Bravo, vicesecretario de Economía del PP, unas horas antes de que fuera enviado a La Moncloa el documento, titulado *Propuestas para un pacto energético que proteja a familias y empresas: un plan para la recuperación de la economía española*. El texto trufa algunas críticas a la "improvisación" del Ejecutivo con la presentación de seis decenas de medidas, algunas dirigidas a paliar la emergencia inflacionista en el corto plazo y otras a abordar reformas estructurales a largo plazo.

"No planteamos aplicar todas las medidas, ojalá, pero ponemos sobre la mesa todos los elementos susceptibles de mejora", expuso Bravo, confiando en que el Gobierno acepte aplicar al menos algunas de ellas, como ya ha hecho con propuestas del PP como la rebaja del IVA del gas y la luz del 21% al 5%. En todo caso, el nuevo responsable económico del PP admite que parte de sus postulados requerirían lograr primero el aval de Bruselas.

El objetivo de fondo, resume Bravo, es propiciar el ahorro energético, rebajar su precio, dar un impulso a las energías verdes sin renunciar a centrales como las nucleares y diversificar las fuentes de suministro.

La palanca más novedosa de la propuesta del PP es la creación de un plan de incentivos a la reducción del consumo energético dirigido a familias y pymes, dejando fuera a la gran

empresa que se beneficiaría de otras medidas con programas de apoyo a la industria electrotensiva. El beneficio sería creciente en función del esfuerzo demostrado. Así, a aquellos potenciales beneficiarios que lograsen una reducción interanual del consumo mensual de entre el 3% y el 6,99% se les abonaría una bonificación del 5% en la factura de la luz y del 10% en la del gas. Para quienes ahorrasen del 7% al 14,99% frente a su factura de un año antes, la recompensa sería del 10% de su gasto eléctrico y del 20% en la del gas. Finalmente, aquellos que lograsen reducciones de consumo energético superiores al 15% disfrutarían de una bonificación del 20% en luz y el 40% en gas.

Bravo explicó que los incentivos son mayores sobre el gas porque es donde se produce mayor escasez de suministro y, por ende, un superior incremento de precios. En cuanto a los porcentajes, el PP ha establecido un ahorro mínimo del 3% para evitar que una mera ausencia puntual del hogar obligue a abonar las bonificaciones.

El equipo económico del PP ha calculado que mantener en marcha este programa de incentivos entre noviembre de 2022 y marzo de 2023, logrando "un ahorro potente" medio de entre el 7% y el 15% en el consumo, ahorraría a los hogares



El vicesecretario de Economía del PP, Juan Bravo, y el líder del partido, Alberto Núñez Feijóo.

res y pymes entre 2.900 y 3.000 millones de euros en la factura de luz y gas. El coste sería asumido por las arcas públicas, si bien Bravo argumentó que el ahorro masivo del consumo provocaría a su vez una rebaja en los precios que haría rentable la medida. En concreto, estimó, si se lograra reducir la inflación en un punto, el país ahorraría unos 20.000 millones de euros

(4.000 en el caso de las arcas públicas y 16.000 millones en el de los bolsillos privados), con lo que solo conseguir una cuarta parte de este objetivo permitiría amortizar la medida.

En contraposición a estos incentivos, el PP plantea imponer rebajas de consumo energético a las administraciones públicas, reajustando la temperatura de sus edificios;

mejorando sus sistemas climáticos; midiendo su huella de carbono; favoreciendo la renovación del parque móvil; o apostando por el autoconsumo con energías limpias de centros públicos como colegios. En paralelo, plantea condicionar los contratos públicos a planes de eficiencia. Otra de las principales propuestas del PP es dotar a la Autoridad Independiente de Responsabili-

Feijóo a Sánchez: "Las decisiones que tomemos hoy marcarán vidas"

J. Portillo, Madrid

El documento *Propuestas para un pacto energético que proteja a familias y empresas: un plan para la recuperación de la economía*, remitido ayer por el PP a La Moncloa -sin el logo del partido pero con el escudo de España- fue acompañado de una carta del líder del PP, Alberto Núñez Feijóo, al presidente del Gobierno, Pedro Sánchez. La misiva destaca que "España vive una situación económica

extremadamente compleja, en la que uno de los principales problemas que afronta nuestro país son los exorbitados precios de la energía", tras un agosto que "ha sido el mes con la luz más cara de la historia" y sin "un horizonte de bajada de precios ni una salida a la espiral inflacionista que atravesamos". "Soy consciente de que muchas de las dificultades vienen dadas por el incierto panorama internacional", concede Feijóo sin

citar expresamente la invasión de Rusia sobre Ucrania o los cortes de suministro energético impuestos por Moscú ante las restricciones que le impuso la Unión Europea. El líder del PP asume, en todo caso, que la respuesta de las administraciones públicas será crucial para encauzar la situación. "Las decisiones que adoptemos hoy en materia de energía marcarán la vida de los españoles" durante décadas, dice Feijóo al pre-

sentar sus medidas, instando al Gobierno a adoptarlas como ha hecho al rebajar el IVA de la luz y el gas. Feijóo afea al Ejecutivo, eso sí, que no le hayan "presentado ningún plan que recoja las actuaciones" de las últimas semanas para poder hacer alegaciones. "Vale la pena que el Gobierno acuerde con la alternativa una política de Estado", concluye, poniéndose a disposición de Sánchez para debatir las propuestas del PP.

Reducir el consumo en más de un 15% conllevaría rebajas del 40% en el gas y el 20% en la luz

Propone crear una autoridad energética y obligar a recortar el gasto eléctrico a la administración

dad Fiscal (Airef) de competencias en supervisión energética para elevar al "debate técnico" las decisiones de futuro.

El PP, que carga contra el tope del gas autorizado en la excepción ibérica por subvencionar el consumo francés hasta en 1.000 millones, estima, prefiere potenciar las compras conjuntas de gas de la UE y reimpulsar las relaciones diplomáticas con Argelia como fórmula para abaratar su compra. En paralelo, sin embargo, aboga por fijar un tope al precio de las energías renovables, parte de la hidráulica y la nuclear, y proponiendo aumentar la vida útil de estas centrales más allá de 2027. Además pide fijar precios con el mercado de futuros, más caro ahora pero menos volátil a medio plazo, dice.

En el plano fiscal, Feijóo plantea una nueva batería de rebajas fiscales que incluyen reducir los impuestos sobre combustibles, especialmente para transportistas y agricultores; rebajar el IVA del biocombustible pellet; y recortar o suspender temporalmente el gravamen sobre las emisiones de CO₂ (que podría llegar a ahorrar 3.000 millones anuales a las empresas). Aquí el PP llega a plantear vetar la entrada de productos procedentes de países que no penalizan la emisión de CO₂ para evitar la competencia desleal.

Más allá, el documento de los populares insta a simplificar la fiscalidad eléctrica pasando de ocho a un solo tributo y dar libertad de amortización en Sociedades o IRPF de las inversiones energéticas.

El plan también insta a crear un fondo de liquidez empresarial avalado por el ICO; por invertir en almacenar energías verdes; o por un plan renove de calderas.

En respuesta a los planteamientos del Gobierno, el PP rechaza de plano los nuevos impuestos a banca y energéticas, asumiendo que los acabarán pagando los consumidores, si bien coincide con el Ejecutivo en la necesidad de desarrollar el gasoducto MidCat, a través de Francia, para aumentar las conexiones de gas con Europa ahora y de hidrógeno verde en el futuro.

IEE: La tasa a la banca costará 5.000 millones al PIB y 72.000 empleos

INFORME SOBRE EL IMPUESTO/ El Instituto de Estudios Económicos alerta del riesgo para la economía de la medida del Gobierno. El documento concluye que vulnera el principio general de seguridad jurídica.

Ignacio Faes. Madrid

El Instituto de Estudios Económicos (IEE) alerta de la "potencial inconstitucionalidad" y del riesgo para la economía del nuevo impuesto a la banca. A su juicio, esta tasa del Gobierno vulnera, además, el Derecho de la Unión Europea. El IEE estima que costará 5.000 millones de euros a la economía y restará 72.000 empleos.

El Instituto presentó ayer su estudio sobre el impacto del gravamen temporal establecido para las entidades y establecimientos financieros de crédito. El análisis está dirigido por el catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universitat de València, Juan Martín Queralt, y han participado multitud de expertos. Los autores subrayan que muchos de los argumentos esgrimidos en el informe sobre la inconstitucionalidad del gravamen a las entidades de crédito son directamente aplicables al del sector energético que se recoge en la misma proposición de ley.

El documento concluye que se vulnera el principio general de seguridad jurídica del artículo 9.3 de la Constitución por su retroactividad y los principios tributarios de generalidad, igualdad y capacidad económica del artículo 31.1 de la Constitución. Además, subraya que "este tipo de impuestos generan inseguri-

dad jurídica tanto en el fondo como en la forma elegida para su tramitación, al eludir la consulta pública, la Memoria de Impacto Normativo y el Dictamen del Consejo de Estado".

De acuerdo con las estimaciones del IEE, los gravámenes podrían tener un impacto contractivo sobre la actividad económica total de casi 5.000 millones de euros, es decir, cuatro décimas de PIB de 2021 y de 72.000 ocupados menos en términos de empleo, con lo que el efecto sobre la economía en general es incluso más relevante que el que incide sobre los sectores afectados, según el informe.

En opinión del IEE, los gravámenes implicarán un incremento del riesgo regulatorio percibido por el inversor, lo que provocará un aumento de la prima de riesgo y del coste de capital de las empresas afectadas, lo que dificultará su acceso a fondos para financiar nuevos proyectos de inversión.

Los expertos critican, además, la configuración del propio impuesto. El informe destaca que el concepto de beneficios extraordinarios es claramente subjetivo y su determinación queda al arbitrio del Gobierno, sin que exista un elemento objetivo que lo sustente. También destacan que la calificación del impuesto como prestación patrimonial pública no tributaria "supone



La vicepresidenta económica, Nadia Calviño, y la ministra de Hacienda, María Jesús Montero.

vetar la participación de las Comunidades Autónomas en la recaudación, en conflicto con la Constitución".

Por otro lado, los especialistas del IEE consideran "desafortunada" la configuración del régimen sancionador. A su juicio, "no respeta las garantías mínimas exigibles en nuestro ordenamiento jurídico". En concreto, el informe hace referencia a la infracción por repercutir, directa o indirectamente, el gravamen temporal o sus ingresos anticipados.

"Vulnera los artículos 9 y 25 de la Constitución, por poder aplicarse a conductas que pueden haber sido llevadas a cabo antes de la aprobación de la Ley. Además, prohibir la repercusión del gravamen supone un límite a la libertad de empresa, contrario al artículo 38 de la Constitución e incumple los criterios de la Autoridad Europea de Banca, para quien cualquier coste cierto vinculado a los préstamos debe incluirse en su fijación", señala el informe del Instituto.

El documento critica la definición de "beneficios extraordinarios" que hace el Gobierno. Sostiene que "queda al arbitrio del Gobierno sin que exista un criterio objetivo que lo sustente, una incertidumbre especialmente desaconsejable en la actualidad, dada la complejidad del escenario económico, con elevadas tasas de inflación y una ralentización del crecimiento".

Además, los expertos del IEE consideran que existe un fraude de Ley en la tramitación de la norma como Pro-

El Congreso examina hoy los impuestos

El Congreso debatirá hoy los impuestos a los beneficios extraordinarios a la banca y a las compañías energéticas. El Partido Popular anunció ayer su oposición, aunque no precisó si su posición será en contra o una abstención. Fuentes del PP aseguraron ayer que "no tiene sentido debatir una medida así cuando en Europa se está negociando si se van a topa o no las energías inframarginales o el gas a nivel comunitario o si se va a establecer algún tipo de impuesto". Por su parte, el portavoz parlamentario de Ciudadanos, Edmundo Bal, avanzó ayer que se opondrán en el pleno en el Congreso. Bal cree que unos gravámenes de ese tipo podrían ser razonables, pero los textos presentados le parecen "una bazofia", por lo que su grupo votará en contra de que sean tramitados, según explicó.

posición de Ley. "Mediante este procedimiento se elude la consulta pública, la Memoria de Impacto Normativo y el Dictamen del Consejo de Estado, que hubieran sido preceptivos en la tramitación de un Proyecto de Ley". En este sentido, el informe destaca también la ausencia de informes del Banco de España y la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), instituciones a las que el Proyecto de Ley asigna unas funciones que no le son propias.

Libertad horaria para el taxi en Madrid: podrá circular 24 horas todos los días de la semana

J.D. Madrid

Madrid, la única región que tiene totalmente liberalizados los horarios comerciales, quiere extender esa libertad total a otros ámbitos de actividad. La presidenta de la Comunidad, Isabel Díaz Ayuso, anunció ayer que los taxis "podrán circular cuando quieran, como consideran libremente, las 24 horas todos los días de la semana y se autorizarán los servicios mediante coche compartido, donde los usuarios podrán reservar una única plaza en un vehículo

que lleve a otras personas, reduciéndose de esta manera el precio para cada viajero". Así lo afirmó la mandataria madrileña durante su intervención en la primera jornada del debate sobre el estado de la región. El ejecutivo madrileño estima que, con la libertad horaria, los taxistas podrán ingresar hasta un 60% más al mes por licencia y se crearán unos 3.000 nuevos empleos.

La libertad horaria y la luz verde a los servicios de coche compartido son dos de las medidas que contemplará el nue-

vo reglamento que perfila el gobierno de Isabel Díaz Ayuso, que apuesta por avanzar en la liberalización del sector del taxi para hacerlo más competitivo, aunque en busca también de favorecer la coexistencia con los VTC. El nuevo reglamento del taxi, cuya entrada en vigor está prevista para comienzos del año que viene, fijará que sea el titular de la licencia el que organice los horarios de trabajo e impedirá que los ayuntamientos puedan limitar los descuentos en los recorridos de los taxis a precio

cerrado, "mejorando de esta manera su competitividad", señala el gobierno madrileño.

Díaz Ayuso anticipó que su ejecutivo impulsará líneas de ayuda al sector para la renovación de equipos o la compra de vehículos adaptados para personas de movilidad reducida, y prometió mejorar los espacios reservados para el colectivo en los nuevos intercambiadores, manteniendo las condiciones exclusivas que ya tienen frente a los vehículos de transporte con conductor (VTC), como las para-

das reservadas, la posibilidad de seguir captando clientes en las calles (mano levantada) o el uso de carriles reservados.

Respecto a los VTC, Ayuso avanzó que también se está ultimando su reglamento, que establecerá que todos sus conductores deberán superar un examen obligatorio que incluirá conocimientos de español, de la ciudad de Madrid y de puntos clave de la Comunidad, así como del uso de dispositivos de navegación. Además, no podrán tener antecedentes por delitos sexuales y

Los conductores de VTC deberán aprobar un examen obligatorio para ejercer

la antigüedad del carnet de conducir será como mínimo de un año. Al menos un 5% de los VTC tendrá que estar adaptado a personas con discapacidad y ser cero emisiones o ECO, aunque contarán con un periodo de adaptación para ello. Si la empresa cancela un viaje precontratado, estará obligada a resarcir al cliente con la misma penalización que si fuera el usuario quien lo incumpliera.

España no aguanta 15 meses de campaña electoral

LA AGUJA DE MAREAR

Javier Ayuso

La totalidad de los partidos políticos y de los líderes que aspiran a una posición en las listas han puesto en marcha la maquinaria electoral para las tres citas que vienen por delante: autonómicas y municipales en mayo y generales en diciembre de 2023. Quince largos meses en los que los intereses partidistas y los resultados de las encuestas estarán por encima de la gestión en las instituciones y, por supuesto, de la resolución de los problemas de los ciudadanos. Es el peor escenario con el que nos podemos encontrar en unos momentos en que la crisis exige decisiones de Estado y no de partido. Y España no lo puede aguantar.

Tras varios años de polarización y frentismo puro, que han impedido grandes acuerdos transversales, hemos entrado en una etapa todavía peor ante la urgencia de ganar posiciones frente a los próximos comicios. Las encuestas han puesto en estado de alarma a unos y otros y se ha tocado zafarrancho.

Los que van ganando en los estudios demoscópicos, el PP de Alberto Núñez Feijóo, no están dispuestos a cometer errores que les hagan romper la racha alcista de votos en toda España, ni dar bazas a sus competidores. Eso quiere decir que no arriesgarán ni un ápice, ni cederán en las posiciones que llevan defendiendo durante meses y que les han proporcionado buenos réditos. Aunque sepan que lo razonable sería ser más flexible y apoyar determinadas propuestas del Gobierno; sobre todo, aquellas que afectan al bienestar de los ciudadanos.

Pero no, los populares van a mantener una oposición frontal a las políticas de los socialistas, y se van a emplear a fondo en criticar la gestión del Ejecutivo y sus pactos con los grupos a su izquierda y con el independentismo. Eso sin contar con los ataques continuos a la situación económica, aunque sean conscientes de que buena parte de los problemas vienen de fuera y que una acción conjunta PSOE-PP ayudaría a afrontar la dura crisis que se avecina.

En el otro lado, los socialistas no están dispuestos a darles ninguna baza negociadora. Pedro Sánchez ha dado la orden de hablar solamente con sus aliados de gobierno y de investidura, mientras emprenden durísimos ataques contra Feijóo. De esa forma, en La Moncloa y en Ferraz piensan que van a darle la vuelta a las encuestas con vistas a las elecciones de mayo en las que se juegan seis gobiernos autonómicos y cientos de ayuntamientos. Y ya se sabe que quien gana las municipales, repite en las generales.

El debate en el Senado y los movimientos posteriores de un buen número de ministros han puesto de manifiesto que las puertas es-

tán cerradas para cualquier acuerdo con el PP. Tan solo les piden que sean patriotas y que voten a favor de unas medidas de las que ni siquiera les han informado. En un claro movimiento hacia la izquierda, el PSOE piensa en movilizar a sus votantes históricos que se quedaron en casa en las últimas elecciones, sin darse cuenta que ese giro le puede costar perder papeletas del centro izquierda como indican las encuestas.

En Unidas Podemos se observa un cierto nerviosismo e incluso desconcierto ante los movimientos de Yolanda Díaz y su plataforma Sumar. La vicepresidenta segunda del Gobierno se ha lanzado a la calle a proponer medidas vinculadas a la solución de los problemas reales de los españoles; unas propuestas populistas (como fijar un precio máximo para la cesta de la compra) que atentan contra las leyes españolas y que han sido calificadas de ocurrencias por varios ministros socialistas.

Díaz trabaja con vistas a las generales de fin de año y los dirigentes de Podemos y de Izquierda Unida no saben cómo formar las listas y los programas para esta primavera. Ante ese panorama, han vuelto a abrir frentes dentro del Gobierno para capitalizar las medidas sociales, forzar a Sánchez a seguir en su giro a la izquierda y, sobre todo, impedir cualquier acercamiento al centro.

En el otro lado, los dirigentes de Vox asisten a una caída continua en todas las encuestas, pese a que Feijóo ha optado por centrar más sus propuestas y no dejarse hacer su agenda por ellos (a lo mejor por eso). Deben estar preparando algún movimiento estratégico, pero hasta la fecha no lo han mostrado. El fracaso en las elecciones de Andalucía y la posterior huida de Macarena Olona parece haberles dejado desconcertados.

Con un panorama político tan cuarteado es prácticamente imposible pensar que se puedan llegar a acuerdos transversales para afrontar el duro invierno que se avecina. Al contrario, el inicio de una precampaña electoral que se presume larga y agresiva, va a dificultar la aprobación de medidas necesarias y que en condiciones normales podrían alcanzar un consenso. Estos quince meses van a hacer empeorar la vida de todos los españoles, sin que sus líderes políticos piensen en ellos; estarán ocupados con sus campañas.

¿Qué decir de la renovación del Consejo General de Poder Judicial, que va a cumplir cuatro años caducado? Asistimos a un espectáculo vergonzoso en el que el PP es el mayor culpable, sin duda, pero en el que los socialistas lo están utilizando aviesamente en su campaña electoral. Hace ya más de un año propuse en esta columna un acuerdo de renovación inmediata con el compromiso de modificar el sistema de elección posterior. Sería lo razonable, frente a la posibilidad de llegar a las próximas elecciones generales con un CGPJ sin renovar tras cinco años de incumplimiento.



Pedro Sánchez.



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen.

El Gobierno negocia con la UE aumentar las ayudas por el CO₂

INDUSTRIA/ Plantea elevar el mecanismo para compensar las emisiones ante el incremento del precio de la energía.

D. C. Barcelona

El Gobierno está negociando con las autoridades europeas incrementar las subvenciones que recibe la gran industria para compensar las emisiones de gases que causan el efecto invernadero, como el dióxido de carbono (CO₂). Según explicó ayer la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, su voluntad es elevar el importe máximo de estas ayudas en las próximas convocatorias ante el impacto que está teniendo el incremento del recibo de la electricidad, especialmente para las compañías que son más electrointensivas.

En 2021, las ayudas compensatorias por el CO₂ se situaron en los 179 millones de euros y este año han crecido hasta los 244 millones de euros, aunque esta cuantía está lejos de los 450 millones de euros que reclamó para este año la Asociación de Empresas con Gran Consumo de Energía (Aege).

Ahora, el Gobierno quiere incrementar el importe máximo de las ayudas pero necesita contar con el aval de Bruselas. Por esta razón, esta medida incluirá su propuesta de plan de contingencia por la crisis energética, un documento que confía en poder remitir a Bruselas a lo largo de este mes de septiembre. La

La propuesta figura en el plan de contingencia que se remitirá a Bruselas en los próximos días

Comisión Europea pidió a todos los países miembros que diseñen una batería de medidas para disminuir el consumo ante las consecuencias que está comportando la agresión rusa sobre Ucrania en el mercado energético.

Así lo explicó ayer Maroto, quien participó en la mesa del acero, que aglutina al Gobierno central, las comunidades autónomas, la Unión de Empresas Siderúrgicas (Unesid) y los sindicatos CCOO y UGT. "La energía está siendo usada como arma de guerra y nuestra responsabilidad como Gobierno es proteger a las economías, a las familias y al tejido industrial en Europa", señaló la ministra.

850 millones en medidas Maroto señaló que su objetivo es garantizar la actividad de uno de los sectores que más electricidad consume y que, por tanto, más está sufriendo el alza de precios. También repasó todo lo que el Gobierno ha hecho hasta ahora para mitigar el impacto de la escalada en las tarifas. En total, el

Gobierno ha movilizado más de 850 millones de euros para paliar los efectos de la guerra en la industria electrointensiva nacional.

Algunas de las medidas que se han puesto en marcha son la rebaja de los cargos y peajes, la reducción y suspensión de varios impuestos eléctricos y la posibilidad de que las empresas acudan a las nuevas subastas de contratos de energía a plazo.

Según el Ministerio de Industria, la rebaja temporal del 80% de los peajes beneficia a unas 600 empresas electrointensivas. La medida supone un coste de 225 millones de euros y se mantendrá hasta finales de año.

Por otra parte, también ha puesto en marcha una bonificación permanente del 85% de los cargos del recibo que deben pagar todos los consumidores electrointensivos. En este caso, el coste asciende a 73,6 millones de euros, informa Europa Press.

Asimismo, se ha dotado con 200 millones a cuenta del Estado un fondo de reserva para que las empresas electrointensivas puedan cubrir los riesgos derivados de operaciones de compraventa a medio y largo plazo. También se han destinado otros 375 millones en ayudas directas a empresas gasintensivas.

La recaudación fiscal aumenta un 18% hasta julio

Nacho P. Santos. Madrid

Las administraciones públicas llevan recaudados 22.283 millones de euros más hasta julio que en el mismo período de 2021, un aumento del 18% que viene explicado en parte por la alta inflación actual, que, situada en niveles no vistos en 40 años, por encima del 10%, no sólo no está haciendo mella en las cuentas públicas, sino que las alimenta con mayores ingresos gracias al aumento de precios y salarios.

La Agencia Tributaria publicó ayer el informe mensual de recaudación correspondiente al mes de julio, que indica una recaudación total de 146.235 millones de euros en los siete primeros meses del año, frente a los 123.952 de un año antes. La figura tributaria con mayor aportación es el IRPF, con 69.160 millones de euros, un 17,4% más respecto a enero-julio de 2021, debido, según explica la propia Agencia Tributaria, a la creación de empleo y los incrementos de salarios y pensiones medias, mientras que el IVA ha aportado 52.504 millones, un 17,8% más, gracias a la mejora del consumo y la subida de precios; y Sociedades obtiene 6.227 millones, un incremento anual del 65,7%. Por su parte, los impuestos especiales han ingresado 11.750 millones de euros, un 5,4% más, pese a que las rebajas fiscales aplicadas por el Gobierno a los distintos impuestos sobre la electricidad han supuesto hasta julio 4.268 millones de euros menos de recaudación. Así, aunque la aportación del impuesto especial sobre la electricidad, que ingresa 122 millones, cae un 83,5%, la del impuesto sobre el alcohol sube en un 53,6%, la de la cerveza un 13,4%, la de los hidrocarburos en un 11,2% y la del tabaco en un 8,7%. En concreto, la Agencia Tributaria detalla que la recaudación de hidrocarburos aumenta debido al aumento de los precios respecto a un año antes, pese a que dicho encarecimiento está provocando un menor consumo, y también destaca un aumento del precio del tabaco.

Déficit

Por otro lado, el Ministerio de Hacienda publicó ayer los datos de ejecución presupuestaria del Estado hasta julio y del conjunto de las administraciones públicas hasta junio. En este sentido, la buena mar-

cha de la recaudación permite que el déficit del Estado se sitúe en 21.737 millones en julio, el 1,66% del PIB y un 59% menos que un año antes, mien-

tras que el dato de todas las administraciones arroja un déficit hasta junio de 29.248 millones, el 2,24% del PIB y un 45,5% menos, del que el

1,84% corresponde al Estado y el 0,62% a las comunidades autónomas, mientras que la Seguridad Social registra un superávit del 0,07%.

RECAUDACIÓN FISCAL DE ENERO A JULIO

En millones de euros.

	2021	2022	Var. (%)
TOTAL	123.951,8	146.235,4	18
IRPF	58.900,8	69.159,6	17,4
IVA	44.570,1	52.203,8	17,8

Expansión

Fuente: Agencia Tributaria

Un millón de viajeros disfrutan ya de sus abonos de Cercanías y Media Distancia **GRATIS**

Gracias por apostar por Renfe/Transporte Público.

Infórmate en [renfe.com](https://www.renfe.com)

91 919 15 67 - Puntos de venta en estaciones

Anticipa tu compra. Planifica tu viaje. Evita las horas punta.



DATE UN RESPIRO CON EL TRANSPORTE PÚBLICO.

renfe Tu tren.

¿Cómo influirá Carlos III en la política británica?

REINADO/ Que el soberano de Reino Unido se mantendrá al margen de los partidos políticos está claro, pero el verdadero alcance de su influencia e implicación es un asunto de deliberada opacidad.

Robert Shrimley,

Financial Times

Uno de los principios más aceptados de la actual constitución británica es que el monarca queda fuera de la política. Aunque la Corona confiere grandes poderes, en la actualidad, solo se ejercitan de acuerdo con el consejo y deseos del Gobierno elegido. Que el soberano está al margen de los partidos políticos está claro, pero el verdadero alcance de su influencia e implicación es un asunto de deliberada opacidad.

Aunque han existido momentos en los últimos 70 años en los que la intervención de la reina Isabel II ha sido visible, han sido escasos. Lo que apenas se conoce es el impacto que tenían sus reuniones semanales con los primeros ministros o su examen diario de los documentos oficiales, tanto de Reino Unido como de los países de la Commonwealth.

El asunto cobra más importancia cuanto más se sabe de las opiniones del rey Carlos y porque él, mientras ha ostentado el título de príncipe de Gales, ha promocionado sus causas con los ministros y consentido que se conocieran sus opiniones, como su desacuerdo con el plan del Gobierno de enviar inmigrantes ilegales a Ruanda.

Sin embargo, Carlos III dejó claro en su entrevista en la BBC hace cuatro años que sabía que tendría que comportarse de forma diferente cuando ascendiera al trono. "Está claro que no podré hacer las mismas cosas que hago como heredero", explicó, añadiendo que no se entrometería en asuntos políticos como soberano porque "no soy tan estúpido".

Recalcó este punto en su discurso a la nación el viernes. Hablando como rey por primera vez afirmó: "Mi vida cambiará con mis nuevas responsabilidades. Ya no será posible dedicar tanto tiempo y energías a temas benéficos y otros asuntos que me preocupan profundamente". Ese trabajo pasará a otros, señaló, añadiendo que "mantendrá los principios constitucionales en el corazón de nuestra nación".

La consecuencia es que no renuncia a su creencia de que la familia real debe tratar los asuntos sociales, pero que esa tarea corresponde ahora a su hijo, el nuevo príncipe de Gales. El monarca debe dar con-



Carlos III, ayer, al dirigirse al parlamento británico.

sentimiento real a cada nueva legislación, pero hasta ahora no se ha producido ningún rechazo a ese consentimiento. El rey inaugura cada nueva sesión del parlamento anualmente, pero el discurso sobre las medidas futuras es redactado por el Gobierno.

Prerrogativa

Estos y otros poderes bajo la denominada prerrogativa real pertenecen al monarca y pueden utilizarse sin la aprobación parlamentaria, aunque de facto pertenecen al Gobierno o algunas veces al parlamento. La prerrogativa más importante, como el derecho a firmar tratados y declarar la guerra la ejerce el Ejecutivo. Incluso estos están diluidos. Aunque el poder de declarar la guerra pertenece al Gobierno, en la práctica debe ser aprobado por los parlamentarios.

Asimismo, el monarca tiene la potestad de disolver el Parlamento y destituir a un

Los momentos en los que la intervención de Isabel II se hizo visible fueron escasos en 70 años

primer ministro, provocando la convocatoria de elecciones. Sin embargo, no es un poder que utilizaría en contra de los deseos del Gobierno o del Parlamento.

Sin embargo, hay una zona gris. En plena batalla por el Brexit en Westminster, el entorno del Palacio de Buckingham se preocupó por lo que sucedería si el Gobierno perdía una moción de confianza y la reina se veía obligada a pedir a otro líder la formación de Gobierno.

Quizás el uso más drástico de estos poderes reales no se produjo en Reino Unido, sino en Australia, en 1975, cuando el gobernador general, su representante en el país, utilizó su potestad para destituir al

primer ministro Gough Whitlam.

Las cartas muestran que la reina no fue informada con antelación de la medida, aunque en el Palacio de Buckingham ya había habido un extenso debate sobre la crisis.

En este caso, se intentó proteger a la reina de las consecuencias políticas, pero esto pone de manifiesto la polémica que puede suscitar el derecho constitucional más importante de la monarca: el poder de destituir gobiernos y disolver el Parlamento.

El caso escocés

Sin embargo, a lo largo del reinado de Isabel, ha habido intervenciones más directas. Quizá la más notable en los últimos tiempos se produjo durante el referéndum de independencia de Escocia de 2014. Años más tarde, David Cameron, el entonces primer ministro, reconoció que, a medida que crecía la preocupación por las encuestas y el

aparente aumento de los nacionalistas, buscó la ayuda de la monarca.

El domingo anterior al referéndum, la reina charló brevemente con una mujer en el patio de la iglesia de Crathie y, en unas declaraciones claramente meditadas pero aparentemente improvisadas, manifestó que: "Tenéis una votación importante el jueves. Espero que la gente piense muy bien en el futuro".

Sus palabras tuvieron una enorme repercusión. Los comentarios de la reina estaban perfectamente calibrados. Los nacionalistas no pudieron reprocharle ninguna frase, pero la advertencia de pensar cuidadosamente fue interpretada como una invitación a la cautela y, por tanto, a mantener el *statu quo*. Hasta la decisión sin precedentes de Cameron de revelar estas conversaciones políticamente sensibles, nadie pudo demostrar la intención política. No se puede saber qué diferencia supuso, pero el líder conservador sintió un gran apoyo.

La reina también tuvo sus diferencias con Margaret Thatcher cuando la primera ministra se negó a respaldar las sanciones contra la Sudáfrica del *apartheid*.

La monarca estaba preocupada por el daño que esto podría causar a la Commonwealth y también, en general, por el impacto de las políticas de Thatcher en el tejido social de Reino Unido. En lo que se consideró algo totalmente inaudito, el *Sunday Times* fue informado del descontento de la reina por su secretario de prensa.

Aunque nunca se ha demostrado que actuara a instancias de la monarca, no hay duda de que sus opiniones salieron a la luz. Fue muy embarazoso para ambas partes, pero no se puede decir que el incidente alterara el rumbo de Thatcher.

Los miembros de la realeza son expertos en ejercer presión en favor de sus propios intereses. En 2021, *The Guardian* reveló que en la década de 1970 la reina -o al menos el Palacio de Buckingham- presionó para conseguir una exención de las leyes de transparencia financiera para las inversiones reales privadas.

Como príncipe de Gales, el nuevo rey fue criticado a menudo por sus intervenciones políticas. Las más conocidas han sido en temas ajenos a la

política como la arquitectura, en la medicina alternativa y el medio ambiente, donde fue uno de los primeros defensores de la agricultura ecológica, la sostenibilidad y la concienciación sobre el clima. Pero también ha trascendido que ha presionado a algunos ministros en aspectos más delicados.

Lord David Blunkett, exsecretario de Educación laborista, recordó que el entonces príncipe le presionó para que ampliara las conocidas como *grammar schools*, centros donde solamente se admitía a alumnos con excelente currículum académico o de buena familia. Tras una larga batalla legal, se desvelaron 27 cartas del príncipe a los ministros en las que se mostraba su capacidad para influir en la política.

Demandas

Sus demandas incluían mejorar las condiciones de las tropas en Irak y el sacrificio de tejones para frenar la tuberculosis bovina. También buscó una disponibilidad mayor de las medicinas alternativas, presionó para que un particular liderase medidas enérgicas sobre los supermercados que maltrataban a los ganaderos e hizo su propia aportación a Downing Street sobre el diseño de nuevos hospitales. Aunque la familia real no tiene competencias directas sobre la política, estas cartas podrían ser la señal preocupante de que el futuro rey continuará presionando a los ministros en asuntos que le conciernen. El monarca tiene el poder de influir en el debate con muy pocos gestos, planteando cuestiones amablemente tanto en público como en privado.

Sin embargo, como heredero y como rey, se ha mostrado sensible en relación con estos asuntos. En la entrevista de la BBC, citó las obras de Shakespeare, Enrique IV y Enrique V, y los cambios en el joven rey Enrique V cuando se convierte en monarca. "La idea de que me va a pasar exactamente lo mismo es una tontería, porque las dos situaciones son totalmente diferentes".

Aun así, habrá muchos que quieran que hable sobre grandes problemas sociales -el más obvio, el cambio climático-. La forma en que caminen por esta línea él y el resto de la realeza podría definir su reinado.

intergift

40 Aniversario

Salón Internacional
del Regalo y Decoración

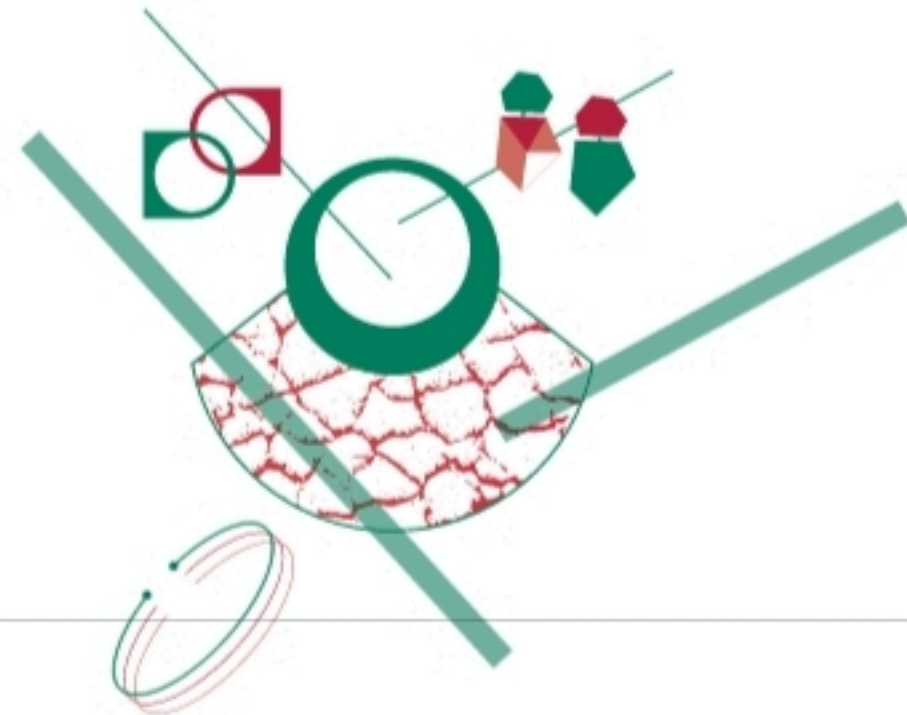


14-18

Profesional

bisutex

Salón Internacional de
la Bisutería y Complementos



15-18

Profesional

madridjoya

Salón Internacional de Joyería
y Relojería Urbanas y de Tendencia



15-18

Profesional

MOMAD

Salón Internacional de Moda,
Calzado y Accesorios



16-18

Profesional

Sep
2022

Recinto Ferial
ifema.es

IFEMA
MADRID

CUADROS

Desde Orbyt, actualice los datos pulsando en los cuadros con este logotipo



LOS PROTAGONISTAS DE LA BOLSA ESPAÑOLA

12-09-2022

Los valores que más suben		Los valores que más bajan		Los valores más negociados	
	%		%		Títulos
Aperam	5,26	Nyesa	-4,35	B. Santander	41.656.442
CaixaBank	4,69	Innovative Solutions Eco.	-4,30	B. Sabadell	35.587.212
Inditex	4,24	Airtificial	-2,08	Urbas Gr.Financiero	21.806.336
B. Santander	4,06	Ecoener	-1,97	CaixaBank	18.472.315
Unicaja Banco	4,06	Berkeley Energía	-1,94	BBVA	16.486.385
Coca-Cola Europ	3,69	Acciona Ener	-1,61	Dia	13.677.530
OHLA	3,42	Alba	-1,60	Telefónica	12.062.723
Gestamp	3,36	Vocento	-1,54	Nyesa	10.710.300

► Bono español a 10 años
Rentabilidad en porcentaje.



► Petróleo
Barril de Brent, en dólares.



► Oro
En dólares por onza.



ÍNDICES MUNDIALES Y SECTORIALES

12-09-2022

ESPANA	Cierre	Variación diaria		Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
		Puntos	%			
Ibex 35	8.194,30	161,20	2,01	8.933,60	7.644,60	-5,96
Ibex Medium Cap	12.874,00	189,60	1,49	13.890,60	11.956,80	-6,81
Ibex Small Cap	7.536,80	69,00	0,92	9.000,90	7.394,00	-8,55
Latibex Top	5.569,20	44,90	0,81	6.479,30	634,50	12,46
Madrid	814,87	15,03	1,88	889,33	760,10	-5,45
B. Consumo	3.628,00	109,33	3,11	4.470,21	3.461,15	-18,78
Mat. / Const.	1.353,18	26,19	1,97	1.510,24	1.257,70	-9,55
Petróleo / Energía	1.718,44	10,79	0,63	1.858,66	1.474,70	4,78
S. Fin. Automóvil.	387,52	12,44	3,32	469,92	326,18	-0,65
Tecnol. / Comunic.	693,64	6,96	1,01	816,73	684,01	-11,00
Serv. Consumo	748,97	11,65	1,58	1.009,79	723,10	-15,78
Barcelona	647,52	13,94	2,20	712,98	600,54	-20,25
BCN Mid-50	23.162,36	206,55	0,90	26.364,76	22.702,10	-7,38
Bilbao	1.306,15	24,81	1,94	1.416,72	1.212,54	-6,53
Valencia	1.241,77	22,76	1,87	1.345,25	1.134,73	-0,60
ZONA EURO						
Dax Xetra	13.402,27	314,06	2,40	16.271,75	12.401,20	-15,63
CAC 40	6.333,59	121,26	1,95	7.376,37	5.794,96	-11,46
Aex 25	696,87	10,90	1,59	804,28	635,75	-12,67
Frse Mib	22.610,40	515,84	2,33	28.162,67	20.554,33	-17,32
PSI-20	6.080,75	94,80	1,58	6.349,21	5.331,85	9,18
Austria - Atx Vienna	3.033,27	72,22	2,44	4.057,59	2.762,36	-21,44
Grecia - Athens	849,89	7,98	0,95	971,09	779,20	-4,86

(1)A media sesión. (2) Festivo

RESTO EUROPA	Cierre	Variación diaria		Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
		Puntos	%			
FT-SE 100	7.473,03	121,96	1,66	7.672,40	6.959,48	1,20
SMI	10.990,75	90,51	0,83	12.939,17	10.451,31	-14,64
Dinamarca - Kix Copenh.	1.708,93	13,50	0,80	1.850,21	1.562,68	-8,32
Rusia - Rts Moscú	1.280,67	17,95	1,42	1.622,75	742,91	-19,75
OMX Stockholm 30	1.974,54	40,48	2,09	2.456,17	1.865,54	-18,40
PANEUROPEOS						
FTSE Eurotop 100	3.291,24	52,66	1,63	3.620,57	3.077,84	-7,60
FTSE Eurofirst 300	1.686,54	28,18	1,70	1.917,39	1.579,31	-10,78
DJ Stoxx 50	3.593,57	53,96	1,52	3.866,60	3.361,90	-5,89
Euronext 100	1.225,79	20,41	1,69	1.388,09	1.123,69	-9,98
S&P Europe 350	1.730,60	28,77	1,69	1.973,66	1.622,49	-10,99
S&P Euro	1.677,79	33,20	2,02	2.032,66	1.551,37	-15,87
Euro Stoxx 50	3.646,51	76,47	2,14	4.392,15	3.359,83	-15,17
AMERICA						
Dow Jones	32.381,34	229,63	0,71	36.799,65	29.888,78	-10,89
S&P 500	4.110,41	43,05	1,06	4.796,56	3.666,77	-13,76
Nasdaq	12.266,41	154,30	1,27	15.832,80	10.646,10	-21,60
Bovespa	113.406,55	1.306,14	0,98	121.570,15	96.120,85	8,19
Merval	144.714,11	71,98	0,05	144.714,11	81.004,41	73,31
IPC	47.860,48	817,54	1,74	56.009,54	44.919,22	-10,16
Colombia Colcap	1.235,54	13,08	1,07	1.635,71	1.202,96	-12,43
Venezuela - Ibc Caracas	8.599,53	-127,81	-1,46	9.701,14	5.098,80	45,29
Canada-Tse 300	19.987,23	213,89	1,08	22.087,22	18.329,06	-5,82

	Cierre	Variación diaria		Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual(%)
		Puntos	%			
Chile-Ipsa	5.396,26	-15,77	-0,28	5.775,25	4.294,64	31,67
ASIA-PACIFICO						
Nikkei	28.542,11	327,36	1,36	29.332,16	24.717,53	-0,87
Hang Seng (2)	19.362,25	0,00	0,00	24.965,55	18.415,08	-17,25
Kospi Seoul (2)	2.384,28	0,00	0,00	2.989,24	2.292,01	-19,93
St Singapur	3.274,72	11,77	0,36	3.445,01	3.090,63	4,84
Australia-Sidney	7.208,20	69,20	0,97	7.926,80	6.609,50	-7,34
AFRICA-ORIENTE MEDIO						
Egipto-Cma El Cairo	2.290,07	2,11	0,09	2.316,66	1.655,76	4,01
Israel-Tel Aviv 100	2.073,50	7,40	0,36	2.152,16	1.817,46	0,83
Sudafrica-Jse All Share	69.772,41	1.063,93	1,55	77.536,12	64.712,88	-5,34
DIVISAS FRENTE AL EURO						
Euro/Dólar	1,0155	0,0106	1,0548	1,1464	0,9885	-10,34
Euro/Yen	144,4900	1,3900	0,8304	144,4900	125,5500	10,82
Euro/Libra	0,8678	-0,0008	-0,0944	0,8686	0,8239	3,27
Euro/Franco Suizo	0,9667	0,0010	0,1036	1,0571	0,9576	-6,43
BONOSA 10 AÑOS						
	Puntos					
B. España 10 años	2,803	-0,05	-1,80	3,139	0,579	2,24
B. Alemania 10 años	1,644	-0,05	-3,18	1,769	-0,0935	1,82
B. EEUU 10 años	3,335	0,03	1,12	3,458	1,63	1,81
B. Reino unido	3,091	-0,03	-1,06	3,180	0,973	2,11
B. Japón	0,244	0,00	0,41	0,347	0,064	0,18
Dif. EEUU/Alemania	1,691	0,00	-0,41	2,2765	1,081	-0,01

IBEX

12-09-2022

Valor	ÚLTIMA SESIÓN					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS		RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN					
	Cierre	Dif.(%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año act.	Año ant.	Por div. 12 m. (%)	Reval. 2022 (%)	Total cond. 2022	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	PER			Sigla Sector		
																			Año act.	Año sig.	Valor contable			
Acciona	200,800	0,55	201,600	198,800	67,096	210,200	Ag 131,048	Fe 105,214	0,49	210,200	Ag 22 18,057	My00 3,91	Ji-21 A 3,91	Ji-22 U 4,11	2,06	19,45	21,90	54.856.653	110,15	23,46	21,16	2,35	ANA COM	
Acciona Ener	41,500	-1,61	42,340	40,940	269,587	43,680	Ag 26,120	Fe 179,520	0,14	43,680	Ag 22 26,120	Fe 22 26,120	--	--	--	Ab-22 U 0,28	0,66	27,38	28,24	32.925.059	136,61	--	--	ANE ENE
Acerinox	91,88	2,80	93,300	90,88	1.188.918	12,107	En 8,168	Ji 1.201,256	1,19	12,107	En 22 2,437	En 09 0,50	Ji-21 U 0,50	Ji-22 A 0,50	5,59	-19,30	-14,91	25.972.434,5	23,86	28,0	6,21	0,86	ACX MET	
ACS	23,510	2,17	23,670	23,140	423,451	25,124	Ji 19,426	Mar 760,670	0,68	30,878	Ab 19 2,097	Fe 00 1,72	Ji-22 A 1,48	Ag 22 A 0,05	8,70	-0,25	16,58	28.866.459,4	6,787	13,79	12,51	1,32	ACS COM	
Aena	12,170	1,29	122,100	120,200	76,614	154,650	Fe 118,700	Se 142,303	0,24	178,050	Ji 19 51,041	Fe 15 --	Ab-18 U 6,50	Ab-19 U 6,93	--	-12,32	-12,32	15.000.000,0	182,55	30,94	18,13	2,70	AENA TRS	
Amadeus	52,600	0,84	52,880	52,600	903,933	63,880	En 50,420	Se 769,052	0,44	80,034	Oct 18 8,902	My 10 --	Ji-19 C 0,67	En-20 A 0,56	--	-11,80	-11,80	45.049.920,5	23,076	34,38	22,18	5,42	AMS TUR	
Anelion Int'l	23,665	3,27	24,155	23,300	582,543	32,885	En 20,680	Ji 627,163	0,18	123,431	Ab 18 5,974	Fe 16 0,21	Ji-19 U 0,15	Ji-21 U 0,21	--	-16,60	-16,60	87.789.772,0	20,773	1,84	4,13	0,36	MTS MET	
B. Sabadell	0,763	2,50	0,768	0,750	35.587.212	0,907	Fe 0,572	Mar 33.443.630	1,53	4,023	Fe 07 0,245	Oc 20 --	Ab-20 C 0,02	Ab-22 U 0,03	40,3	29,00	34,07	5.626.964.701	42,96	6,36	6,94	0,32	SAB BCO	
B. Santander	26,38	4,06	2,659	2,555	41.656.442	3,418	Fe 2,338	Ji 44.026.111	0,66	5,537	Oct 07 1,413	Se 20 0,05	Mo-21 A 0,05	My-22 C 0,05	3,94	-10,29	-8,54	17.080.711.029	45,059	5,14	4,84	0,46	SAN BCO	
Bankinter	57,52	2,90	5,776	5,632	2.856.441	6,036	Ji 4,082	Mar 2.854.280	0,82	6,127	Fe 18 0,762	Ji 12 1,55	Mar-22 C 0,06	Ji-22 A 0,07	56,7	27,57	30,51	89.886.615,4	51,70	10,62	9,75	10,2	BKT BCO	
BBVA	49,56	2,14	4,980	4,876	16.486.385	5,791	Fe 4,000	Ji 20.565.740	0,83	8,794	Fe 07 2,011	Se 20 0,08	Oc-21 A 0,08	Ab-22 R 0,23	6,39	-5,60	-1,22	6.386.666.787,0	31,652	5,63	5,85	0,65	BBVA BCO	
CaixaBank	3,484	4,69	3,506	3,366	18.472.315	3,585	Ji 2,299	En 15.375.265	0,49	3,850	En 18 1,044	Mar 09 0,03	My-21 A 0,03	Ab-22 U 0,15	4,40	44,32	50,39	8.060.647.033	280,83	10,40	9,56	0,72	CABK BCO	
Cellex Telecom	38,650	1,31	38,770	37,750	747.844	50,725	En 35,470	Ji 1.195.051	0,45	61,039	Ag 21 9,464	Mar 16 0,03	Mo-18 A 0,05	Mo-21 A 0,03	0,08	-24,48	-24,45	67.932.772,4	26,256	--	--	--	1,93	CLX TEL
Colonial	6,010	3,26	6,010	5,815	973.542	8,092	En 5,755	Se 795.711	0,38	3,467	Ji 19 1,352	Ji 12 --	Ji-20 A 0,16	Ji-22 A 0,07	1,13	-27,15	-24,21	53.961.556,7	32,43	20,72	18,35	0,52	COL RNM	
Enagás	17,670	-0,56	17,780	17,425	1.114.344	21,060	My 17,317	Fe 910.849	0,89	21,079	Fe 20 1,839	Se 02 1,69	Dn-21 A 0,68	Ji-22 C 1,02	9,57	-13,38	-8,38	26.199.074,4	46,29	12,10	14,73	1,53	ENG ENE	
Endesa	17,735	1,49	17,780	17,385	733.773	19,952	My 16,977	Mar 1.140.600	0,28	21,389	Fe 20 1,146	Se 02 2,01	En-22 A 0,50	Ji-22 C 0,94	8,22	-12,20	-5,09	1.058.752.117	18,777	10,68	10,22	3,26	ELE ENE	
Ferrovial	25,830	2,66	25,940	25,330	597.031	27,397	En 22,712	My 894.393	0,31	28,813	Fe 20 1,681	Mar 09 0,50	Mo-21 A 0,31	My-22 C 0,28	2,32	-6,28	-4,26	73.757.104,0	19,051	--	63,00	5,07	FER ATP	
Florida	16,190	2,73	16,310	15,790	541.606	33,929	En 15,110	Se 452.850	0,59	37,052	Oc 21 1,556	Oc 11 0,40	Mo-21 A 0,20	Ji-22 A 0,43	4,00	-54,01	-52,78	19.562.990,70	31,67	9,35	9,78	1,78	FOR ING	
Gdols*	12,470	=	12,580	12,235	1.035.205	19,950	My 11,420	Se 1.124.632	0,68	33,423	Fe 20 1,894	My 06 0,36	Oc-20 C 0,16	Ji-21 R 0,36	--	-26,10	-26,10	426.129.798	75,47	20,11	13,13	1,48	GDF PAR	
IAG	13,02	2,16	1,316	1,279	10.499.918	2,107	Fe 1,201	Ji 20.082.679	1,04	5,223	En 20 0,787	Mo 11 --	Ji-19 C 0,17	Dn-19 A 0,15	--	-23,59	-23,59	4.971.14.760,10	64,73	--	--	--	1,46	IAG TRS
Iberdrola	10,810	0,93	10,810	10,685	8.073.232	11,112	My 8,722	Mar 10.810.613	0,44	11,519	En 21 1,073	Oc 02 0,42	Fe-22 A 0,17	Ag 22 C 0,27	41,3	3,84	12,41	6.362.209.400,0	68,774	16,72	15,23	1,59	IBE ENE	
Inditex	22,380	4,24	22,600	21,630	4.150.849	28,004	En 19,288	Ab 3.111.396	0,26	32,047	Ji 17 1,962	Se 01 0,70	Mo-21 E 0,35	My-22 A 0,47	3,80	-21,56	-19,93	3.116.685.200,0	69,571	18,05	17,22	4,04	ITX TEX	
Indra	8,185	2,06	8,270	8,050	516.887	10,706	Ji 7,565	Se 721.136	1,05	14,741	Mar 07 2,778	My 09 --	Ji-14 U 0,34	Ji-22 A 0,15	1,87	-14,02	-12,45	17.665.440,2	14,46	8,23	7,73	1,47	IDR PAR	
Mapfre	1,705	3,21	1,706	1,668	4.154.986	1,913	Fe 1,529	Ji 3.512.410	0,29	2,320	My 17 0,314	My 00 0,14	Mo-21 A 0,06	My-22 C 0,09	8,86	-5,57	-0,82	3.079.553.273	5,251	--	--	--	MAP SEC	
Melia Hotels Int.	5,670	2,53	5,685	5,540	975.715	8,090	My 5,275	Se 977.805	1,14	16,548	Ab 07 1,509	Mar 09 --	Ji-18 A 0,17	Ji-19 A 0,18	--	-5,53	-5,53	220.400.000,0	12,90	--	--	--	1,46	MEL TUR
Morim Properties	93,30	1,36	93,370	92,390	652.139	10,010	Ag 8,053	Mar 760.837	0,42	11,569	Mar 19 4,944	Oc 20 0,15	My-22 C 0,02	Ag 22 A 0,75	10,02	-2,51	7,94	46.977.075,90	43,83	--	--	--	1,46	MRI PAR
Natungy	272,40	-1,02	27,470	27,120	421.030	29,730	Ag 21,829	Fe 711.208	0,19	29,730	Ag 22 3,788	Mar 09 0,33	My-22 C 0,50	Ag 22 A 0,30	43,6	-4,86	-2,06	96.961.380,1	264,12	--	--	--	1,46	NTGY ENE
Pharmallar	60,600	3,16	60,400	58,000	90.663	77,073	Ab 49,612	Fe 77.139	1,08	133,057	Ji 20 10,810	Oc 18 0,60	Ji-22 A 0,65	Ji-22 A 0,65	2,23	5,33	7,61	18.354.907,0	11,02	--	--	--	1,46	PHM PAR
Red Eléctrica	18,320	1,36	18,325	17,900	825.873	19,915	Ag 15,780	Fe 1.232.088	0,59	19,915	Ag 22 0,945	Fe 00 1,00	En-22 A 0,27	Ji-22 C 0,73	5,53	-3,71	1,55	54.108.000,00	99,13	--	--	--	1,46	REE ENE
Regalor	13,150	0,31	13,445	13,085	4.615.075	15,735	Ji 10,114	En 6.045.104	1,07	15,735	Ji 22 3,750	Ji 02 0,59	En-22 R 0,30	Ji-22 C 0,33	4,81	26,01	32,04	1.452.396.053	19,099	--	--	--	1,46	REP PET
ROVI	47,400	1,50	47,500	46,220	98.420	71,234	Fe 45,500	Se 99.709	0,47	72,611	Oc 21 3,102	My 09 0,38	Ji-21 A 0,38	Ji-22 U 0,96	2,05	-35,77	-34,48	54.016.157	25,60	--	--	--	1,46	ROVI PAR
Sage	2,360	2,97	2,360	2,314	1.245.772	2,690	Ji 1,836	Mar 2.151.981	0,85	29,859	Mar 06 0,722	Ji 12 0,10	Fe-22 R 0,05	Ji-22 C 0,07	50,2	3,24	13,38	65.346.769,1	15,42	--	--	--	1,46	SGR COM
Siemens Gamesa	17,950	=	17,980	17,940	881.941	21,100	En 12,825	My 1.975.185	0,75	38,480	En 21 0,820	Ji 12 --	Ab-19 A 0,03	Ji-20 A 0,05	--	-14,81	-14,81	68.114.338,2	12,227	--	--	--	1,46	SGRE PAR
Solaria	20,830	-1,00	21,310	20,820	375.270	24,310	Ag 13,020	Fe 716.557	1,47	30,940	En 21 0,300	My 12 --	My-11 A 0,02	Oc-11 A 0,02	--	21,67	21,67	12.495.087,6	26,03	--	--	--	1,46	SOL ENE
Telefonica	3,963	0,87	3,979	3,913	12.062.723	4,905	Ji 3,725	En 14.722.100	0,64	9,775	Mar 00 2,235	Oc 02 0,35	Ji-21 R 0,15	Ab-21 R 0,15	3,77	2,88	6,98	5.639.729.63	223,50	--	--	--	1,46	TEF COM

12-09-2022

RESTO DE MERCADO CONTINUO (Continuación)

	ÚLTIMA SESIÓN				ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS			RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN									
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.			Por div. 12 m. (%)	Reval. 2022 (%)	Total cond. 2022	Número acciones	Capitalización (mill.)	PER Año act.	Años sig.	Valor contable	Sigla	Sector				
Valor																												
Ceyasa	7,150	=	7,150	7,150	1.600	7,779	My	6,321	En	9,100	Ag16	1,971	Ja19	0,20	J-21 U 0,20	J-22 U 0,20	2,80	2,14	5,00	23.253.800	166	--	--	CEV	RM			
Cia Automotiva	23,720	1,54	23,900	23,420	37.483	27,827	En	18,680	Mz	189,367	0,40	28,151	Ja18	0,644	0,002	0,50	En-22 A 0,36	J-22 C 0,36	3,08	-12,15	-9,48	122.550.000	2.907	9,76	8,53	2,46	OE	RET
Cleop	1,150	=	1,150	1,100	6.500	1,150	Se	1,150	Se	6.500	0,17	25,188	Fe07	1,030	Ja12	--	Ja-07 U 0,07	Ja-08 U 0,09	--	0,00	--	9.843.618	11	--	--	--	CLEO	CON
Clínica Baviera	19,500	-1,27	19,650	19,300	1.158	25,100	My	19,500	Se	1,921	0,03	25,100	My22	2,623	Dif2	1,05	D-21 A 0,50	My-22 A 0,53	5,22	-8,02	-5,52	16.307.580	318	12,04	11,08	3,53	CBMV	SBL
Coca-Cola Europ	49,400	3,69	49,720	48,760	921	54,250	Ag	39,163	Mz	1,760	0,00	54,250	Ag22	24,801	Dif6	1,40	D-21 A 1,40	My-22 A 0,56	4,11	-0,20	0,93	456.771.018	22.564	14,95	13,80	2,81	CCEP	ALJ
Derechos	0,276	0,36	0,282	0,270	1.959.028	0,410	Mz	0,266	Mz	1.359,234	0,70	58,123	Ab07	0,123	Fe20	--	J-07 U 0,02	Ja-08 U 0,04	--	-4,83	-4,83	500.000.004	138	9,20	9,20	0,87	OLE	ALJ
Dosa	15,000	=	13,500	13,500	170	15,100	J	12,500	Ag	5,49	0,08	15,100	J22	6,910	Ab17	0,84	Ja-22 A 0,28	J-22 A 0,28	7,48	11,11	15,27	1.788.176	27	--	--	--	DES	FAB
Dia	0,013	2,29	0,014	0,013	13.677.530	0,019	En	0,011	Mz	52.448.846	0,23	0,852	Ab15	0,011	My22	--	J-17 U 0,21	Ja-18 U 0,18	--	-15,72	-15,72	58.065.534.079	778	--	--	--	DIA	ALJ
Dura Poligrama	0,732	0,27	0,748	0,727	46.417	0,990	Ab	0,692	J	469.144	1,26	29,280	Se13	0,161	My20	--	J-15 C 0,04	Se15 A 0,02	--	-16,49	-16,49	96.000.000	70	--	--	--	NOF	BVG
Ebro Foods	16,000	0,63	16,020	15,840	19.428	16,843	Mz	15,380	J	55.622	0,09	17,705	Dif0	3,038	Fe03	1,14	Ab-22 A 0,19	Ja-22 A 0,19	7,17	-5,21	-2,96	153.865.392	2.462	17,17	16,08	1,14	EBRO	ALJ
Ecoener	5,960	-1,97	6,060	5,900	15.317	6,500	J	4,220	En	14.080	0,06	6,500	J22	4,220	En22	--	--	--	--	35,45	35,45	56,949.150	339	--	--	--	ENER	ENR
Ediciones Odega	5,420	1,31	5,440	5,280	38.859	9,880	En	4,450	J	128.145	0,26	11,400	Ab14	1,023	Ok14	--	--	--	--	-44,12	-44,12	127.603.099	692	--	27,05	2,49	EDR	TUR
Eleonor	10,750	0,94	10,850	10,650	4.473	13,088	My	9,572	Fe	19,348	0,06	14,633	My07	1,263	My02	0,34	D-21 A 0,06	Ja-22 C 0,30	3,41	2,38	5,26	87,000.000	935	7,07	5,60	1,57	ENO	FAB
Ence	3,480	-0,51	3,564	3,466	374.505	3,760	Ag	2,192	En	1,024,916	1,07	8,130	Ok18	0,830	My09	--	My-22 A 0,05	Ag-22 A 0,13	5,26	53,71	61,84	246,272.500	857	7,40	9,94	1,43	ENC	PAP
Enceos	3,100	-0,48	3,150	3,070	86.931	3,810	Ja	2,716	Mz	197,673	0,50	206,906	Se07	0,325	Ja13	--	Ja-20 A 0,05	Ja-22 A 0,09	2,73	4,38	7,24	100,971.237	313	4,70	6,89	--	ECR	OUT
Exantis	0,075	=	0,078	0,073	1.337.070	0,214	En	0,056	Ja	1.590,779	0,88	35,529	Ag18	0,056	Ja22	--	Ab-21 C	Ab-22 U	--	-58,61	-58,61	463.640.800	35	6,23	6,23	--	EZE	TEL
Faes	4,045	1,38	4,055	3,975	175.720	4,250	J	3,150	My	349,383	0,29	6,922	Ab07	0,703	My12	0,23	En-22 A 0,17	Ja-22 C 0,04	5,16	16,30	22,23	310.782.825	1.257	13,48	13,95	2,12	FAE	FAB
FCC	9,340	2,30	9,360	8,950	41.837	10,946	Ja	8,880	Se	50.040	0,03	35,434	Fe07	4,074	Ab13	0,80	Ja-21 A 0,40	J-22 A 0,40	4,38	-15,70	-8,48	438.344.983	4.094	10,99	10,26	1,23	FCC	CON
GAM	1,185	=	1,185	1,185	26	1,515	En	1,050	J	14.521	0,04	199,158	Ab07	0,832	Se20	--	--	--	--	-20,74	-20,74	94.608.106	112	23,70	10,77	--	GALG	BVG
Geotemp	3,574	3,35	3,574	3,502	221.953	4,568	En	2,788	Mz	528,693	0,24	6,848	Ja18	1,949	J20	--	En-22 A 0,04	J-22 C 0,04	2,34	-19,69	-17,87	575,514.360	2.057	8,94	6,62	1,02	GEST	FAB
Global Dominion	3,815	0,66	3,820	3,750	43.132	4,662	En	3,433	Mz	143,417	0,23	5,022	Ja18	2,091	Ja16	0,02	J-21 C 0,02	J-22 C 0,09	2,31	-18,57	-16,70	160,701.777	613	12,31	10,60	1,64	DOM	TEL
Greenery y Renovables	36,020	-1,42	37,200	35,960	30.826	42,180	My	22,400	Fe	50,094	0,42	44,400	En21	1,300	Fe17	--	--	--	--	24,21	24,21	30,611.911	1.103	33,84	21,46	5,01	GRE	ENR
Grolo G.B.	8,545	-0,18	8,570	8,380	88.101	12,470	My	7,590	Se	258,862	0,25	22,883	Fe20	29,79	No11	0,37	Ja-21 C 0,01	Ja-21 R 0,36	--	-15,48	-15,48	261,425.110	2.234	--	--	--	GREP	FAB
Grupo Catalana Occ.	29,400	2,44	29,400	28,800	15.901	30,100	J	24,416	Mz	26,217	0,06	35,026	No18	1,590	Fe20	0,90	My-22 A 0,45	J-22 R 0,18	3,34	-2,00	0,64	120.000.000	3.528	7,69	7,62	0,81	GCO	SEG
Grupo Sanjoni	3,980	2,84	3,980	3,870	7.555	5,050	En	3,820	Se	35,970	0,14	12,994	Ja09	0,663	Dif4	0,10	Ab-22 R 0,10	My-22 U 0,10	5,17	-18,78	-14,69	65,026.083	259	10,69	10,21	--	GSJ	CON
Iberpapel	13,500	-0,37	13,500	13,400	2.497	18,700	En	13,400	Ag	5,648	0,13	34,948	Ja18	5,500	My09	0,45	Ok-21 A 0,25	My-22 C 0,25	3,69	-25,00	-23,61	11,039.829	149	18,00	7,67	0,56	IBG	PAP
Immobiliaria del Sur (I)	7,660	-0,26	7,700	7,660	1.132	8,448	En	7,517	En	2,865	0,04	34,672	My07	2,580	Ja13	0,40	En-22 A 0,14	J-22 C 0,16	3,91	-0,52	3,38	18,669.031	143	--	--	--	ISUR	ALJ
Innovative Solutions Eca.	0,534	-4,30	0,568	0,512	14.312	0,780	En	0,520	J	26,670	0,12	79,031	Se09	0,283	Ok20	--	J-20 U	J-21 U	--	-24,36	-24,36	57,688.133	31	--	--	--	ISE	COM
Lar España	4,720	1,51	4,735	4,630	42.993	5,600	Fe	4,590	Ag	51,368	0,16	9,870	Ab18	3,060	Ok20	--	My-17 A 0,04	My-18 A 0,19	--	-7,81	-7,81	83,692.969	395	--	--	--	LRE	RM
Libertas 7	1,160	=	1,160	1,160	195	1,970	Ab	1,050	J	3,097	0,04	14,564	Ja10	0,861	Fe21	0,02	My-18 E 0,02	Ok-21 A 0,02	1,72	-25,64	-25,64	21,914.438	25	--	--	--	LJB	RM
Línea Directa	1,094	2,05	1,098	1,060	526.905	1,558	En	1,034	Se	695,599	0,16	1,777	Ja21	1,034	Se22	0,07	My-22 C 0,02	Ja-22 A 0,02	8,07	-31,99	-29,52	1.088,416.840	1.191	--	--	--	LDA	SEG
Lingot.es Especial	6,900	-0,29	7,040	6,820	1.191	12,100	En	6,900	Se	2,520	0,06	20,803	My17	1,181	Se01	0,70	Ja-19 U 0,70	My-21 U 0,70	--	-42,50	-42,50	10,000.000	69	--	--	--	LGT	RET
Logista	20,100	1,11	20,100	19,860	105.861	20,220	Ag	14,645	Mz	296,438	0,46	20,220	Ag22	8,598	Ok14	1,20	Fe-22 C 0,83	Ag-22 A 0,43	6,34	14,66	21,85	132,750.000	2,668	--	--	--	LOG	BIS
Mediast	2,918	3,26	2,928	2,840	167.673	5,120	Mz	2,758	Se	384,798	0,32	11,758	My07	2,611	My09	--	My-18 E 0,10	Ab-19 A 0,31	--	-29,00	-29,00	313,166.144	914	--	--	--	TLS	PUB
Metromercado	6,840	-0,44	6,900	6,840	5.193	7,210	Ja	5,448	My	75,189	0,13	13,121	My18	3,959	My09	--	--	--	--	-3,93	4,49	151,676.341						

BME GROWTH (Continuación)

Valor	ÚLTIMA SESIÓN					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		Año ant.	DIVIDENDOS				RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sector
	Cierre	Dif.(%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo		Por div.	Reval.	Total cond.	Número acciones	Capitalización (mill.)	PER	Año sig.	Valor contable					
																					12 m. (%)	2022 (%)	2022		
Gono Spain Holdings	0,890	=	=	=	=	1,270 My	0,890 So	11,541	0,30	4,172 Ag 19	0,710 En18	0,40	Jn-20 A 0,05	Di-21 A 0,40	44,94	-29,92	77,53	9.878.150	9	=	=	=	YGRE	INM	
Greenoak	1,820	=	=	=	=	3,180 Jn	1,612 Ab	38,7	0,2	3,180 Jn22	1,390 Di19	0,12	Jn-22 A 1,11	Jn-22 C 0,11	66,55	-18,02	36,54	6.595.006	12	=	=	=	YG02	INM	
Grimo	1,880	=	=	=	=	2,100 Jn	1,810 Mz	716	0,01	4,740 Mz14	0,970 Oc17	=	=	=	=	-6,00	-6,00	30.601.387	58	=	=	=	GRI	ING	
Grupo Omia Properties	15,600	=	=	=	=	15,700 So	15,205 Jn	9,315	0,39	16,530 Jn19	12,488 Se17	0,19	En-21 A 0,16	Ab-21 A 0,03	=	-0,64	1,97	6.187.505	97	=	=	=	YGOP	INM	
Hannan	0,800	=	=	=	=	1,130 Jn	0,790 Jn	46.887	0,08	1,130 Jn22	0,790 Jn22	=	=	=	=	=	=	31.271.377	25	=	=	=	HAN	COM	
Hispagatos	5,900	=	=	=	=	5,947 My	5,509 Ab	1,470	0,3	5,947 My22	5,086 Di19	0,78	Jn-22 A 0,07	Jn-22 C 0,14	4,55	1,72	5,32	11.174.900	66	=	=	=	YHSP	INM	
Holaluz y Clidem	10,650	0,47	10,650	10,400	3,898	12,950 My	9,000 Jn	6,610	0,08	14,600 Jn21	4,910 Mz20	=	=	=	=	-14,80	-14,80	21.403.564	228	=	=	=	HLZ	ENE	
Homo Capital Rentals	7,150	=	=	=	=	8,050 En	7,150 So	3,158	0,13	8,400 My20	7,150 Se22	=	=	=	=	-11,18	-11,18	6.003.025	43	=	=	=	YHCR	INM	
Iberwilla	5,550	=	=	=	=	5,550 So	5,550 So	=	=	5,550 Se22	5,550 Se22	=	=	=	=	=	=	26.674.359	148	=	=	=	YIBV	INM	
Ile Leon	1,140	=	=	=	=	1,140 So	1,000 Jn	1,672	0,00	1,140 Se22	1,000 Jn22	=	=	=	=	=	=	36.613.436	42	=	=	=	YIB	INM	
IFFE Futura	0,620	-3,13	0,620	0,620	3,050	0,650 Ag	0,446 En	7,493	0,07	2,000 Ag 19	0,302 Jn21	=	=	Jn-14 A 0,00	=	=	39,01	39,01	26.095.356	16	=	=	=	YPMI	INM
Indent Prill Br	1,110	=	=	=	=	1,110 So	1,090 Ag	11.825	0,06	1,110 Se22	0,940 Jn21	=	=	Jn-22 A 0,01	0,68	-2,63	-1,97	50.000.000	56	=	=	=	YINB1	INM	
Indent Prill Br	0,935	=	=	=	=	0,935 So	0,926 Mz	4,145	0,4	0,944 Di21	0,912 Di20	=	=	Jn-22 A 0,01	0,64	-6,50	-5,90	25.000.000	23	=	=	=	YINB2	INM	
Indent Prill Br	0,945	=	=	=	=	0,945 So	0,926 Mz	7,494	0,08	0,945 Se22	0,912 Jn21	=	=	Jn-22 A 0,01	0,63	-5,50	-4,90	25.000.000	24	=	=	=	YINB3	INM	
Indent Prill Br	1,010	=	=	=	=	1,010 So	0,919 En	9,803	0,5	1,010 Se22	0,919 En22	=	My-22 A 0,01	Jn-22 A 0,07	7,63	2,02	9,81	50.000.000	51	=	=	=	YINB4	INM	
Indent Primo VI	1,010	=	=	=	=	1,010 So	0,927 Ab	2,836	0,01	1,010 Se22	0,927 Ab22	=	=	Jn-22 A 0,01	0,98	1,00	1,99	41.100.000	42	=	=	=	YINB6	CAR	
Indent Primo VII	0,945	=	=	=	=	0,960 Jn	0,932 My	4,305	0,7	0,960 Jn22	0,922 Di21	=	=	Jn-22 A 0,00	0,42	-6,44	-6,04	15.000.000	14	=	=	=	YINB7	INM	
Indent Primo VIII	0,950	=	=	=	=	0,960 Jn	0,909 My	2,016	=	0,960 Jn22	0,900 Ag21	=	=	=	=	-5,94	-5,94	23.100	0	=	=	=	YINB8	CAR	
Inclum	1,450	=	=	=	=	1,450 So	1,450 So	1	0,00	2,520 Mz18	1,450 Se22	=	=	=	=	=	=	29.630.820	43	=	=	=	INC	ING	
Innovia Maria Park Rose	1,570	=	=	=	=	1,570 So	1,520 En	1,640	0,03	1,570 Se22	1,144 En19	=	=	Jn-22 C 0,01	0,64	2,61	3,27	16.107.353	25	=	=	=	YPARM	INM	
Innovam 99 Sodimi	13,400	=	=	=	=	13,400 So	13,400 Jn	1,028	0,12	13,400 Se22	11,310 My17	0,51	My-21 A 0,51	Jn-22 A 0,53	3,96	-25,14	-15,10	2.206.455	30	=	=	=	YINM	INM	
Intervity	0,195	-2,50	0,200	0,190	80.942	0,200 En	0,195 So	25.407	0,98	2,000 Jn21	0,195 Se22	=	=	=	=	-78,41	-78,41	5.888.409	1	=	=	=	ITY	SER	
Inversa Prime	1,250	=	=	=	=	1,250 Fe	1,210 En	32.772	0,11	1,490 Jn21	1,050 Mz19	=	=	=	=	1,63	1,63	78.352.654	98	=	=	=	YAK1	INM	
Isc Fresh Water	17,000	=	=	=	=	17,000 So	16,708 Jn	272	0,01	18,443 Ag 19	16,708 Jn22	0,75	Jn-22 A 0,40	Jn-22 C 0,50	5,30	-4,40	0,56	7.497.003	127	=	=	=	YISC	INM	
Iscris Br	8,240	=	8,300	7,940	8.704	8,400 Fe	7,220 Mz	5,514	0,06	9,680 Mz21	2,280 Jn19	=	=	=	=	3,26	3,26	23.516.441	194	=	=	=	IZER	HAR	
Jabali Inner sio nes	1,079	=	=	=	=	1,079 Ab	1,070 So	1,186	0,01	1,120 Jn20	1,021 Ab16	=	=	Jn-17 A 0,01	=	-1,83	-1,83	33.623.028	36	=	=	=	YAB1	INM	
Jas Real Estate Br	11,300	=	=	=	=	11,300 So	11,300 So	=	=	11,300 Se22	11,300 My21	0,32	=	My-21 A 0,32	=	=	=	5.000.000	57	=	=	=	YBSS	INM	
Kompact os	1,560	=	=	=	=	2,040 En	1,500 Ag	2,608	0,06	3,600 Fe20	1,500 Ag22	=	=	=	=	-22,00	-22,00	12.155.700	19	=	=	=	KOM	FAB	
La Finca	4,900	=	=	=	=	4,983 Mz	3,749 En	1,036	0,01	4,983 Mz22	3,566 Jn21	0,29	Jn-20 A 0,01	Jn-21 A 0,29	=	19,51	25,31	37.817.310	185	=	=	=	YLPF	INM	
Labiana Health	4,100	=	=	=	=	4,750 Jn	4,100 So	1,639	0,01	4,750 Jn22	4,100 Se22	=	=	=	=	=	=	7.221.255	30	=	=	=	LAB	FAB	
Leadon networks	2,230	-0,89	2,265	2,210	10.412	4,641 Ab	2,145 Se	44.837	0,72	10,328 Oc20	0,506 Oc17	0,02	Jn-21 A 0,02	Jn-22 A 0,02	0,68	-43,62	-43,23	16.049.943	36	=	=	=	LLN	TEL	
LYC	10,500	=	10,500	10,500	474	13,769 Fe	10,400 Se	1,407	0,03	13,769 Fe22	10,400 Se22	=	=	Jn-22 U 0,13	1,26	-8,70	-7,55	11.639.570	122	=	=	=	LYC	PUB	
Making Science	12,300	-0,81	12,650	12,300	1.775	24,138 En	11,250 Se	1,188	0,04	33,215 Mz21	3,192 Fe20	=	=	=	=	-48,62	-48,41	8.285.967	102	=	=	=	MAKS	HAR	
Martimora	1,100	=	=	=	=	1,100 So	1,000 Ag	4,741	0,01	1,100 Se22	1,000 Ag22	=	=	=	=	=	=	20.275.817	22	=	=	=	MYAT	INM	
Mediam Tech	0,865	=	=	=	=	0,920 Ab	0,595 Ag	3,937	0,08	14,473 Mz14	0,490 En21	=	Fe-15 A 0,02	Di-15 A 0,03	=	-1,70	-1,70	13.218.462	11	=	=	=	MED	SER	
Mercal Inmobiliarias	44,000	=	=	=	=	44,000 So	36,660 En	244	0,7	44,000 Se22	18,319 Jn14	6,92	My-22 C 1,09	My-22 A 1,09	6,42	10,00	17,06	919.907	40	=	=	=	YMEI	INM	
Morinda Real Estate III	0,990	=	=	=	=	0,990 So	0,668 En	3,838	0,01	0,990 Se22	0,509 Di17	0,15	Ab-22 A 0,28	Ag-22 A 0,29	84,91	-17,50	59,22	122.723.624	121	=	=	=	YMBE	INM	
Millennium Hospitality	3,960	=	=	=	=	4,060 Jn	3,700 My	3,571	0,01	5,500 En20	3,700 My22	=	=	=	=	2,06	2,06	76.926.101	305	=	=	=	YMBR	INM	
Minigroup	6,750	=	=	=	=	7,600 My	6,600 Mz	1,179	0,5	10,100 Ag21	5,950 Jn21	=	=	=	=	3,85	3,85	6.666.667	45	=	=	=	MIQ	SER	
Mistral	1,480	=	=	=	=	1,480 So	1,480 So	725	0,02	2,287 Mz21	1,480 Se22	=	My-22 A 0,10	Jn-22 C 0,07	11,26	-17,32	0,37	11.358.000	17	=	=	=	YMPH	INM	
Mistral Iberia Br	1,030	=	=	=	=	1,070 Jn	1,030 So	7,022	0,08	1,160 Di19	1,030 Se22	0,10	=	Di-21 A 0,10	9,71	-2,83	-2,83	22.011.618	23	=	=	=	YMBB	INM	
Monda Tr Studios	0,336	5,00	0,336	0,328	5.441	0,490 My	0,250 Ag	12.401	0,15	0,490 My22	0,250 Ag22	=	=	=	=	5,66	5,66	20.000.000	7	=	=	=	MONI	PUB	
NBB Bearings Europe	5,050	=	5,350	5,150	276	6,900 En	5,000 Ag	1,497	0,3	7,400 Ab21	1,049 Mz16	=	My-18 A 0,03	Di-18 A 0,04	=	-15,83	-15,83	12.330.268	62	=	=	=	NBI	ING	
Nexos Br	3,140	=	3,190	3,190	247																				

EVOLUCIÓN ÚLTIMAS OFERTAS PÚBLICAS DE VENTA

	Fecha	Precio minorista (en euro)	2021				2022				Rentab. libex		
			Cotización (euros)			Divid. (euros)	Rentab. (%)	Cotización (euros)				Divid. (euros)	Rentab. (%)
			30-12	Max.	Min.			Ultimo	Max.	Min.			
Telecinco	24-06-04	10,15	4,11	5,79	3,83	6,65	20,04	2,92	5,12	2,74	6,65	8,30	0,9
Renta Corporación	05-04-06	29,00	1,67	2,27	1,55	0,97	-90,23	1,55	2,01	1,53	1,03	-90,40	-31,8
Grifols	17-05-06	4,40	16,88	25,12	15,30	3,03	368,78	12,47	19,95	11,42	3,03	269,67	-27,1
GAM	17-06-06	8,25	1,50	1,72	1,13	-	-81,88	1,19	1,52	1,05	-	-85,64	-28,5
Técnicas Reunidas	27-06-06	17,00	6,95	13,50	6,87	11,98	28,17	6,90	9,93	5,84	11,98	27,87	-26,5
Vocon to	07-11-06	15,00	0,79	1,14	0,86	0,63	-82,51	0,64	1,00	0,63	0,67	-83,75	-41,7
Clinica Baviera	03-04-07	18,40	20,79	21,15	10,87	3,85	38,85	19,50	25,10	19,50	4,28	34,74	-45,2
Realia	06-06-07	6,50	0,80	0,80	0,64	0,26	-82,92	0,97	0,99	0,80	0,26	-80,25	-45,1
Solaria	19-06-07	9,50	17,12	30,94	13,68	0,03	80,84	20,83	24,31	13,02	0,03	119,89	-45,3
Almirall	20-06-07	14,00	11,11	14,86	10,14	2,21	-1,24	9,32	12,31	8,88	2,21	-14,00	-45,5
Fluidra	31-10-07	6,50	34,42	37,05	18,65	1,04	449,05	16,19	33,93	15,11	1,73	175,24	-48,4
Renta 4	13-11-07	9,25	10,00	10,00	6,53	1,85	40,46	9,50	10,19	9,20	1,94	45,29	-48,1
Rovi	05-12-07	9,60	72,61	72,61	37,89	1,68	678,02	47,40	71,23	45,50	2,45	425,36	-48,1
CAM	21-07-08	5,84	1,34	1,34	1,34	0,20	-72,88	1,34	1,34	1,34	0,20	-72,88	-51,9
Sanyoed	20-07-09	12,86	4,79	6,35	3,58	0,16	-61,23	3,98	5,05	3,82	0,32	-65,94	-19,7
Amadeus	29-04-10	11,00	59,64	65,70	49,89	4,85	496,35	52,60	63,86	50,42	4,85	432,95	-21,5
Aperam	04-02-11	28,25	46,86	52,72	32,75	7,35	97,46	28,00	54,34	25,25	8,04	33,72	-24,5
DIA	05-02-11	3,50	0,92	0,96	0,01	0,94	-60,97	0,01	0,02	0,01	0,94	-61,05	-20,9
AREspaña	05-03-14	10,00	5,12	5,74	4,43	0,24	-38,62	4,72	5,60	4,59	0,24	-42,62	-19,7
Edreams Odigeo	08-04-14	10,25	9,70	9,70	3,69	-	-5,37	5,42	9,88	4,45	-	-47,12	-21,8
Applus Services	09-05-14	14,50	7,90	9,00	7,34	0,69	-39,72	6,91	8,56	6,06	0,81	-45,52	-21,8
Merlin Properties	30-06-14	10,00	8,67	9,29	6,35	1,37	10,00	9,33	10,01	8,05	2,00	26,63	-28,9
Logista	14-07-14	13,00	16,40	17,88	13,51	5,78	81,06	20,10	20,22	14,64	6,80	119,23	-22,7
Aena	11-02-15	58,00	138,80	151,25	126,90	16,18	173,74	121,70	154,65	118,70	16,18	144,26	-20,9
Naturhouse	24-04-15	4,80	1,75	1,87	1,31	1,10	-35,26	1,67	2,03	1,60	1,27	-32,66	-28,7
Cellnex Telecom	07-05-15	14,00	51,17	61,04	37,16	0,25	269,37	38,65	50,73	35,47	0,25	180,10	-26,7
Talgo	07-05-15	9,25	5,32	5,32	3,74	0,06	-41,66	2,74	5,39	2,57	0,12	-68,81	-26,7
Oryzon Genomics	14-12-15	3,39	2,70	4,28	2,66	-	-20,35	2,43	3,21	2,11	-	-28,32	-13,0
Global Dominion	27-04-16	2,74	4,59	4,90	3,64	0,07	70,72	3,82	4,66	3,43	0,14	45,70	-12,8
Prosegur Cash	17-03-17	2,00	0,61	0,88	0,53	0,20	-56,94	0,69	0,72	0,58	0,22	-51,79	-20,0
Neinor Homes	29-03-17	16,46	9,56	11,80	9,07	-	-38,91	10,52	11,45	9,26	-	-26,31	-20,9
Gestamp	07-04-17	5,60	4,36	4,84	3,20	0,26	-16,58	3,57	4,57	2,79	0,32	-29,11	-22,1
Unicaja	30-06-17	1,10	0,85	0,95	0,55	0,06	-16,92	0,98	1,04	0,73	0,08	-2,85	-21,5
Aed as Home	20-10-17	31,65	21,85	25,84	16,05	1,13	-26,53	16,96	23,12	16,42	2,88	-35,17	-19,8
Metrovacesa	06-02-18	16,50	6,55	6,81	5,00	-	-53,47	6,84	7,21	5,45	-	-49,09	-16,4
Berkeley Energia	18-07-18	0,47	0,15	0,47	0,09	-	-68,09	0,23	0,40	0,14	-	-51,60	-15,9
Aisma	23-10-18	10,00	9,18	10,50	8,10	-	-8,20	8,00	9,68	7,35	-	-20,00	-6,0
Amrest	21-11-18	8,76	6,00	7,95	5,62	-	-31,51	4,29	6,66	3,55	-	-51,03	-8,3
Soitec	28-10-20	4,82	6,19	14,84	6,01	-	-28,42	5,29	6,49	3,46	-	9,75	26,9
Ecoener	04-05-21	5,90	4,40	6,20	4,90	-	-25,42	5,96	6,50	4,22	-	1,02	-7,8
Acciona ENE	17-02-21	26,73	32,32	32,32	26,52	-	20,91	41,50	43,68	26,12	0,23	56,30	-

1. Los dividendos son asignados a los accionistas de la compañía de acuerdo a la cantidad de acciones que poseen al cierre del año. Incluye: transferencias, las devoluciones de acciones de capital. **Resolución 1461**, refugio fiscal (revalorización) de las acciones en el momento de ser otorgadas y de la prima de la compra (acción) y de los dividendos que se otorgan a los accionistas de la CPV y amplía sus acciones de capital. **1461**, la revalorización del accionista y el pago de la cuota de dividendos del 3%, accionistas al 35,00%; **163**, la revalorización de los accionistas de la prima de la compra de la fidelidad y los accionistas al 177, 69%; **1461**, la revalorización del accionista y el pago de la cuota de capital, gratuita en la proporción 1 a 1 que se realice en enero de 2001 al 20,19%.

VALORES ESPAÑOLES EN EL MUNDO

Fráncfort		Variación día (%)	Títulos No negociados
Accentox	9,15	0,48	-
BBVA	4,86	0,60	-
B. Saladell	0,76	6,43	7.100
Endesa	17,58	-0,20	600
Eroski	3,10	4,73	4.838
Iberdrola	10,74	0,47	600
Inditex	21,52	2,04	-
NH Hoteles	2,89	2,85	-
Repsol	13,10	0,92	-
Telefónica	3,99	0,96	20.235
Lisboa		Variación día (%)	Títulos No negociados
Merlin Properties	9,22	0,22	6
París		Variación día (%)	Títulos No negociados
Airbus	99,69	3,84	1.294.704
Arcelor	23,69	3,29	4.069.220
Nueva York		Variación día (%)	Títulos No negociados
Repsol	13,25	0,15	63.524
B. Santander	2,64	3,53	522.227
Telefónica	3,94	1,03	402.594
BBVA	4,97	2,69	339.864
Total		Títulos negociados	Porcentaje sobre total
		6.725.572	5,15%

Emisor	Precio (€) Variación (en puntos)			
	Día	Semana	Mensual	
Reino de España	38	0	0	0
Airtadis	66	0	2	0

VALORES DEL MERCADO DE CORROS

Valor	ÚLTIMA SESIÓN			ANUAL		Sigla Bolsa
	Ce/mo	Int.(%)	Títulos	Máximo	Mínimo	
Ayco	0,680	=	1.978	0,680 Se	0,680 Se	MAD
Cementos Molins	15,000	=	400	19,000 En	14,900 Jn	BAR
Cevasa	7,150	=	1.600	7,779 My	6,321 En	
Ecolumber	1,050	=	300	1,050 Se	1,050 Se	BAR
Liwe España	15,000	=	200	15,000 Se	4,600 Fe	MAD
Minersa	8,000	=	-	11,000 Jl	8,000 Se	MAD
Mob. Monesa	2,100	=	1	2,100 Se	2,100 Se	BAR
Rensa	50,000	Fe. 78	-	-	-	BIL
Tr Hotel	1,020	=	-	1,020 Se	1,020 Se	BAR
Uncrvasa	4,800	=	30	4,800 Se	4,800 Se	MAD
Unión Europea Inv.	0,030	Se. 17	-	-	-	MAD
Urbat Ingenieros	0,073	=	20,000	0,073 Se	0,073 Se	MAD

Cuando aparece el precio de cierre pero no los Múlos regordados significa que sobre el valor existió una orden de compra o venta en la sesión, pero que finalmente no se ha realizado la operación (no lo encontró comprador). Se indican los valores que cotizan en el mercado de commodities que no son los de todos los días ya que pueden encontrar en www.expansióncr.com. Los días que han cotizado durante la semana anterior estarán en las páginas del periódico del lunes. Siglas de los bolsos: **NAD**: Naranja; **BMR**: Bicolor; **BIL**: Bilbo; **WAL**: Valeria.

PAGO DE DIVIDENDOS

VALOR	Dia(*)	Concepto	Bruto	Neto
SEPTIEMBRE				
Banister	29-9	A	0,0741	0,0600
OCTUBRE				
Elvo Foods	3-10	A	0,3900	0,1539

A = A cuenta; C = Complementario; R = Revenas; U = Útil; B = Bateria; 1^o Día de pago; 11 día de no se descuenta el de la utilización actual en días hábiles antes.

EL COSTE DE COBERTURA DE LOS BONOS ESPAÑOLES (CDS)

Emisor	Predio (t)	Variación (en puntos)			Emisor	Predio (t)	Variación (en puntos)			Emisor	Predio (t)	Variación (en puntos)		
	(puntos)	Diana	Semanal	Mensual		(puntos)	Diana	Semanal	Mensual		(puntos)	Diana	Semanal	Mensual
Reino de España	38	0	0	0	BBVA	85	-3	-2	1	Iberdrola	69	-4	-13	0
Aldadis	66	0	2	0	Endesa	74	0	0	0	Melia Hotels				
Telefónica	305	-4	-8	1	Santander	81	-2	-1	1	Intesa	29	0	0	0

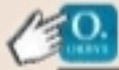
Q11 ¿Predomina el coste anual de comprar un Credit Default Swap (CDS) de los riesgos de emisores? Estos contratos protegen a los inversores del riesgo de impago del emisor de bonos. Cuanto más alto, más caro es el seguro. Está medido como el porcentaje (en puntos base) sobre el valor nominal de un bono a cinco años del emisor. Las empresas incluidas son los emisores españoles que más lo quiza han utilizado en el mercado de CDS.

S&P EUROPE 350

	Predc	Cambio	Rentab.	Máxima	Mínima	Valor Free float		Predc	Cambio	Rentab.	Máxima	Mínima	Valor Free float		Predc	Cambio	Rentab.	Máxima	Mínima	Valor Free float		Predc	Cambio	Rentab.	Máxima	Mínima	Valor Free float		Predc	Cambio	Rentab.	Máxima	Mínima	Valor Free float
Número (*)	(**)	%	anual	\$2 ult. semanas	\$2 ult. semanas	euros (mil.)	Número (*)	(**)	%	anual	\$2 ult. semanas	\$2 ult. semanas	euros (mil.)	Número (*)	(**)	%	anual	\$2 ult. semanas	\$2 ult. semanas	euros (mil.)	Número (*)	(**)	%	anual	\$2 ult. semanas	\$2 ult. semanas	euros (mil.)	Número (*)	(**)	%	anual	\$2 ult. semanas	\$2 ult. semanas	euros (mil.)
ALEMANIA (1)																																		
Adidas AG (C)	140,22	2,20	-41,10	236,40 No2	141,98 Se	26.998,83	Adidas AG (C)	140,22	2,20	-41,10	236,40 No2	141,98 Se	26.998,83	Adidas AG (C)	140,22	2,20	-41,10	236,40 No2	141,98 Se	26.998,83	Adidas AG (C)	140,22	2,20	-41,10	236,40 No2	141,98 Se	26.998,83	Adidas AG (C)	140,22	2,20	-41,10	236,40 No2	141,98 Se	26.998,83
Alkermes AG (C)	136,40	-0,00	-15,00	231,50 Se	166,22 Se	729,60 Se	Alkermes AG (C)	136,40	-0,00	-15,00	231,50 Se	166,22 Se	729,60 Se	Alkermes AG (C)	136,40	-0,00	-15,00	231,50 Se	166,22 Se	729,60 Se	Alkermes AG (C)	136,40	-0,00	-15,00	231,50 Se	166,22 Se	729,60 Se	Alkermes AG (C)	136,40	-0,00	-15,00	231,50 Se	166,22 Se	729,60 Se
Amadeus SA (R)	2,91	3,00	-44,00	6,31 No2	2,74 Se	2.852,11	Amadeus SA (R)	2,91	3,00	-44,00	6,31 No2	2,74 Se	2.852,11	Amadeus SA (R)	2,91	3,00	-44,00	6,31 No2	2,74 Se	2.852,11	Amadeus SA (R)	2,91	3,00	-44,00	6,31 No2	2,74 Se	2.852,11	Amadeus SA (R)	2,91	3,00	-44,00	6,31 No2	2,74 Se	2.852,11
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99
Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG (C)	46,92	1,30	-27,10	69,00 Se	39,31 Se	41.779,99	Bayer AG													

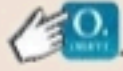
Model name	Model size	Model description	Model type	Model version
------------	------------	-------------------	------------	---------------

Datos y precios facilitados por SAP. * Sector: (C) Consumo, (BC) Bienes de consumo, (E) Energía, (F) Finanzas, (S) Salud, (I) Industrias, (IT) Información y Tecnología, (M) Materiales, (T) Telecomunicaciones, (SB) Servicios básicos. ** (1) En euros, (2) En moneda local. **Free float** % del capital que circula libre en el mercado



12-09-2022

	Genre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Max. anual (divisa)	Min. anual (divisa)		Genre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Max. anual (divisa)	Min. anual (divisa)		Genre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Max. anual (divisa)	Min. anual (divisa)
ARGENTINA	Pesos																
Agrometal	76,00	0,66	80,95	77,50	38,40		Artificial Airways Corp.	8,39	1,45	-41,08	16,03	7,63					
Aluise	141,25	0,89	51,07	154,00	76,50		ALA-Tensor	357,47	-0,33	-16,30	445,00	293,00					
Banco Mazon	468,00	-0,89	63,07	472,20	275,55		Lamar Advert.	99,63	1,38	-18,56	12,194	84,54					
Bco. Francés	316,80	-1,92	42,06	323,00	185,25		Mercury Interactive	48,45	2,26	-12,24	69,81	45,88					
Comercial del Plata	15,55	-1,27	142,97	16,40	5,93		Meta Platform	168,96	-0,12	-50,94	33,854	155,85					
Cesud	184,50	-1,34	87,50	205,00	96,20		Monochip Tech.	67,42	0,69	-22,58	88,00	56,14					
Edenor	96,15	1,53	68,24	102,50	51,80		Nanon Technology	57,94	0,87	-38,29	97,36	53,65					
Grupo Galicia	259,80	-1,78	33,23	264,50	170,25		NetApp	73,40	1,31	-19,95	95,48	62,78					
Isra	128,40	-0,85	48,44	131,00	83,50		Nentrix	236,53	1,27	-61,36	597,37	166,37					
Led esma	132,00	-0,38	94,12	150,50	57,00												
Mezugas S.A.	71,00	-1,11	84,42	79,00	33,20												
Molinos Río Plata	187,00	-3,61	50,81	194,00	113,00												
Pampa Energía	299,65	-0,52	79,22	313,75	157,00												
Transener	95,50	1,27	76,20	97,30	46,40												
YPF S.A.	1.981,00	0,56	154,48	1.981,00	776,30												
BRAZIL	Reales																
Banco do Brasil	41,06	1,26	42,32	44,10	28,37												
Bradesco	19,63	1,29	2,19	22,93	16,34												
Bradespar	23,48	0,73	-5,09	36,44	21,50												
C.E. De Minas Gerais	18,11	-0,22	-2,27	20,71	12,88												
Eletrobras	45,99	1,43	37,65	49,60	29,48												
Embraser	13,61	-0,07	-45,17	25,24	10,87												
Gerdau	24,61	0,29	-9,72	30,88	21,77												
Isa Urbanao	27,07	1,20	29,21	27,83	21,51												
Itaúsa	9,52	2,04	6,61	10,92	8,10												
MMV Engenharia e Part	12,21	0,16	1,58	13,50	7,34												
Petrobras	31,58	-0,66	11,00	37,23	26,29												
Sabesp	52,35	-1,30	30,29	53,04	34,78												
Sidermanga	14,22	0,78	-43,10	29,00	12,96												
TIM	12,69	-0,78	-2,83	14,44	11,73												
CHILE	Pesos																
Banco de Chile	87,50	0,81	31,46	91,00	68,80												
Cervantitas U	5.073,10	1,34	-26,80	7.100,00	4.830,00												
Cobrun	89,99	-2,16	29,86	98,10	51,50												
Copex	7.548,00	1,25	14,61	8.051,00	5.800,00												
Enef Chile	34,77	2,57	16,68	34,77	20,10												
Engie Energía	522,00	-1,58	3,98	651,50	337,10												
Enitel	2.830,00	0,35	-1,70	3.997,00	2.650,00												
Falabella	2.220,00	0,91	-20,12	2.850,10	1.860,00												
Isaú Corp	2,03	0,50	23,03	2,13	1,53												
LAN Chile	17,50	-56,25	-94,66	415,00	17,50												
Maesla	24,25	-1,42	108,51	25,56	11,36												
Quinenco	2399,00	1,65	45,39	3.000,00	1.726,00												
Sonda	362,00	-1,90	44,80	384,90	244,53												
COLOMBIA	Pesos																
Banco de Bogotá	37.000,00	1,09	-47,29	77600,00	36.600,00												
Ecopetrol	2.398,00	2,83	-10,86	3.610,00	2.060,00												
Grupo Argos	9.800,00	1,03	-27,68	16.510,00	9.700,00												
HONG KONG FESTIVO DOLLARS H.K.																	
Bank of East Asia	-	-	-	14,30	9,51												
Cathay Pacific Air	-	-	-	8,79	6,31												
Cheung Kong Hld.	-	-	-	60,15	47,35												
China Telecom	-	-	-	57,90	47,10												
Citic Pacific	-	-	-	9,20	7,55												
CUP Holdings Ltd.	-	-	-	80,35	65,00												
CNOOC Ltd.	-	-	-	12,42	8,09												
Hong Kong Prop.	-	-	-	16,98	12,84												
Hong Seng Bank	-	-	-	168,00	119,90												
Henderson Land	-	-	-	35,10	24,95												
Hong Kong & China Gas	-	-	-	12,28	7,29												
Hong Kong Electe	-	-	-	54,80	43,95												
Hisc Holdings	-	-	-	59,30	46,75												
Lemovo Group	-	-	-	9,05	6,00												
NTTA Corporation	-	-	-	43,60	39,55												
PCCW Ltd.	-	-	-	4,54	3,84												
Shanghai Industrial H	-	-	-	12,46	10,22												
Sino Land Co Ltd.	-	-	-	12,22	9,47												
Time Vision Bro.ad	-	-	-	5,67	3,72												
Wharf Holdings	-	-	-	29,60	20,45												
JOHANNESBURGO	Rands																
Angloplat	127.473,18	6,23	-30,17	25.250,00	113.806,00												
Aspen Pharmacare	15.095,00	-2,37	-33,85	23349,00	13.200,00												
Bidvest	22.900,00	0,50	16,48	22962,00	18.275,05												
Hamroby	3.552,00	2,69	-39,46	8.265,00	3.762,00												
MTN Group	13.515,00	1,02	-22,86	20.808,00	12.420,00												
Nedcor	21.371,00	0,81	21,70	23988,00	17.755,00												
Richmont	19.425,00	1,01	-19,21	245.20,00	15.028,78												
Sasol Limited	32.753,00	1,65	25,34	43.042,00	26.151,00												
Tekom	4.896,02	0,23	-9,30	5.426,00	3.276,00												
Witbo	7.700,00	-3,87	-32,54	11629,00	7.111,00												
Woodwards Hldgs	6.466,00	1,17	23,80	6.466,00	4.957,68												
MEXICO	Pesos																
Alfa	13,40	1,28	-12,25	16,09	12,69												
América Móvil	17,51	1,45	-19,38	22,26	17,15												
Arca Continental	140,97	0,15	8,42	144,62	118,00												
Comex	7,99	1,52	-43,09	13,99	6,84												
Cuervo	41,29	0,93	-19,65	53,90	40,49												
Fomento E. Mexicano	135,36	2,72	-15,07	171,50	120,90												
GP Aeroportuario	297,27	2,35	5,22	326,49	258,00												



Vend.	Precio ejercicio	Precio compra(*)	Precio venta	Emisor
Sobre: IBEX 35				
Oct.(C)	8.750	0,03	0,04	SGEG
Nov.(C)	8.750	0,06	0,07	SGEG
Sep.(P)	8.500	0,29	0,3	BHNP
Sep.(C)	8.500	0,01	0,02	SGEG
Oct.(C)	8.500	0,1	0,11	BHNP
Nov.(P)	8.500	0,46	0,47	SGEG
Ene.(C)	8.500	0,22	0,23	SGEG
Feb.(C)	8.500	0,27	0,28	SGEG
Oct.(P)	8.400	0,33	0,34	SGEG
Oct.(C)	8.300	0,16	0,17	SGEG
Sep.(P)	8.250	0,11	0,12	BHNP
Dic.(P)	8.250	0,41	0,42	BHNP
Sep.(P)	8.200	0,08	0,09	SGEG
Sep.(C)	8.200	0,08	0,09	SGEG
Oct.(C)	8.100	0,27	0,28	SGEG
Sep.(C)	8.000	0,22	0,23	BHNP
Sep.(C)	8.000	0,22	0,23	BHNP
Oct.(P)	8.000	0,16	0,17	BHNP
Oct.(P)	8.000	0,14	0,15	SGEG
Oct.(C)	8.000	0,33	0,34	SGEG
Nov.(P)	8.000	0,22	0,23	SGEG
Dic.(P)	8.000	0,29	0,3	BHNP
Dic.(C)	8.000	0,46	0,47	BHNP
Dic.(C)	8.000	0,43	0,44	SGEG
Oct.(P)	8.000	0,28	0,29	SGEG
Oct.(C)	7.900	0,4	0,41	SGEG
Nov.(P)	7.900	0,18	0,19	SGEG
Vend.				
Precio ejercicio	Precio compra(*)	Precio venta	Emisor	
Sobre: DJ INDUSTRIAL AVERAGE				
Oct.(P)	32.000	1,17	1,18	BHNP
Jun.(P)	32.000	2,12	2,13	BHNP
Sep.(C)	30.000	2,44	2,45	BHNP
Dic.(C)	-	4,46	4,48	SGEG
Sobre: EURO STOXX 50				
Sep.(P)	3.750	0,21	0,22	BHNP
Dic.(P)	3.750	0,45	0,46	BHNP
Sobre: NASDAQ 100				
Sep.(C)	12.900	0,19	0,2	SGEG
Sep.(C)	12.700	0,38	0,39	SGEG
Dic.(P)	12.600	1,29	1,3	SGEG
Sep.(P)	12.500	0,18	0,19	SGEG
Dic.(P)	12.500	1,34	1,35	BHNP
Sep.(C)	12.000	1,49	1,5	BHNP
Dic.(P)	12.000	1,02	1,03	BHNP
Dic.(P)	11.000	0,46	0,47	SGEG
Sobre: S&P 500 INDEX				
Jun.(C)	5.000	0,26	0,27	SGEG
Vend.				
Precio ejercicio	Precio compra(*)	Precio venta	Emisor	
Sobre: XETRA DAX INDEX				
Oct.(C)	14.500	0,04	0,05	SGEG
Sep.(P)	14.000	0,61	0,62	BHNP
Dic.(P)	14.000	0,95	0,96	SGEG
Sep.(P)	13.750	0,38	0,39	SGEG
Sep.(P)	13.500	0,2	0,21	BHNP
Sep.(P)	13.500	0,19	0,2	SGEG
Oct.(P)	13.500	0,46	0,47	SGEG
Dic.(P)	13.500	0,73	0,74	BHNP
Dic.(P)	13.500	0,69	0,7	SGEG
Dic.(C)	13.500	0,61	0,62	SGEG
Mar.(C)	13.500	0,98	0,99	BHNP
Sep.(P)	13.000	0,03	0,04	BHNP
Sep.(P)	13.000	0,03	0,04	SGEG
Oct.(C)	13.000	0,67	0,68	SGEG
Dic.(P)	13.000	0,5	0,51	SGEG
Sep.(C)	12.500	0,91	0,92	BHNP
Sep.(C)	12.500	0,91	0,92	SGEG
Sep.(P)	12.500	0,01	0,02	SGEG
Sep.(C)	12.000	1,41	1,42	BHNP
Vend.				
Precio ejercicio	Precio compra(*)	Precio venta	Emisor	
Sobre: BANCOSANTANDER				
Oct.(P)	3,53	3,33	3,35	BHNP
Sep.(C)	3,5	0,01	0,02	SGEG
Sep.(C)	3,5	0,15	0,16	SGEG
Sep.(C)	3	0,01	0,02	SGEG
Oct.(C)	3	0,03	0,04	BHNP
Jun.(C)	3	0,08	0,09	BHNP
Oct.(P)	2,89	2,85	2,86	BHNP
Mar.(C)	2,8	0,09	0,1	BHNP
Sep.(C)	2,6	0,03	0,04	BHNP
Sep.(C)	2,6	0,05	0,06	SGEG
Dic.(C)	2,6	0,11	0,12	SGEG
Sep.(C)	2,4	0,13	0,14	SGEG
Dic.(P)	2,3	0,04	0,05	BHNP
Sobre: BANKINTER				
Sep.(P)	5,4	0,02	0,03	BHNP
Mar.(C)	4,4	0,77	0,78	BHNP
Sobre: BBVA				
Oct.(C)	5,2	0,2	0,21	BHNP
Dic.(C)	5	0,15	0,16	SGEG
Sep.(C)	4,6	0,19	0,2	BHNP
Sep.(P)	4,5	0,01	0,02	SGEG
Oct.(C)	4,5	0,24	0,25	SGEG
Vend.				
Precio ejercicio	Precio compra(*)	Precio venta	Emisor	
Sobre: CAIXABANK				
Dic.(C)	3	0,61	0,63	SGEG
Dic.(C)	2,5	1,03	1,06	SGEG
Sobre: CELNEX TELECOM, S.A.				
Dic.(C)	42,5	0,07	0,08	SGEG
Dic.(P)	38	0,27	0,28	BHNP
Sobre: ENDESA				
Dic.(C)	2,2	0,05	0,06	SGEG
Sobre: GRIFOLS S.A.				
Dic.(C)	18	0,04	0,05	BHNP
Dic.(C)	16	0,12	0,14	SGEG
Sobre: IBERDROLA				
Sep.(C)	11	0,06	0,07	BHNP
Sep.(C)	11	0,06	0,07	SGEG
Sep.(P)	10,75	0,12	0,14	SGEG
Sep.(C)	10,5	0,34	0,37	SGEG
Oct.(P)	10,5	0,22	0,23	SGEG
Sobre: INDITEX				
Sep.(P)	23	0,2	0,21	SGEG
Mar.(C)	22	0,51	0,52	BHNP
Dic.(C)	17	1,12	1,14	SGEG
Sobre: INDRA SISTEMAS				
Dic.(C)	9	0,25	0,26	SGEG
Sobre: PHARMIA MAR				
Dic.(C)	60	0,72	0,73	BHNP

Vend.	Precio ejercicio	Precio compra(*)	Precio venta	Emisor
Sobre: RED ELECTRONICA CORPORACION, S.A.				
Sep.(C)	17	0,63	0,68	SGEG
Sobre: REPSOL				
Mar.(C)	17	0,21	0,22	SGEG
Oct.(C)	13,75	0,26	0,27	SGEG
Sep.(C)	13,5	0,06	0,07	SGEG
Sep.(C)	13	0,2	0,21	BHNP
Dic.(P)	11,5	0,26	0,27	BHNP
Sep.(C)	10,5	1,33	1,39	SGEG
Sobre: ARCELORMITTAL				
Sep.(C)	2,75	0,01	0,02	SGEG
Sep.(C)	2,25	0,07	0,08	SGEG
Sobre: TELEFONICA				
Dic.(C)	5,15	0,1	0,11	SGEG
Dic.(C)	4,4	0,03	0,04	BHNP
Sep.(C)	4	0,03	0,04	SGEG
Mar.(C)	4	0,14	0,15	SGEG
Sep.(C)	3,8	0,09	0,1	BHNP
Sep.(C)	3,6	0,18	0,2	SGEG
Dic.(C)	3,6	0,2	0,21	SGEG
Mar.(C)	3,6	0,26	0,27	SGEG
Dic.(C)	-	-	-	SGEG
Dic.(C)	-	3,37	3,43	SGEG
Dic.(C)	-	1,48	-	SGEG
Sobre: WISCOM, S.A.				
Sep.(C)	56	0,17	0,18	BHNP
Sobre: AMAZON COM				
Dic.(P)	150	3,65	3,66	SGEG

Vend.	Precio ejercicio	Precio compra(*)	Precio venta	Emisor
Sobre: APPLE INC				
Dic.(C)	190	0,09	0,1	SGEG
Sep.(C)	165	0,06	0,07	SGEG
Dic.(P)	160	0,47	0,48	BHNP
Mar.(P)	160	0,67	0,68	BHNP
Mar.(C)	160	0,94	0,95	BHNP
Sep.(C)	155	0,4	0,41	SGEG
Dic.(P)	140	0,16	0,17	SGEG
Sobre: MICROSOFT				
Sep.(C)	26	0,02	0,03	BHNP
Dic.(P)	24	1,3	1,31	BHNP
Jun.(P)	24	2,18	2,19	BHNP
Sep.(C)	23	0,45	0,5	SGEG
Sep.(P)	22,5	0,08	0,1	SGEG
Dic.(C)	22,5	1,46	1,5	SGEG

Vend.	Precio ejercicio	Precio compra(*)	Precio venta	Emisor
Sobre: META PLATFORMS INC				
Sep.(C)	22	0,85	0,9	SGEG
Sobre: NVIDIA CORPORATION				
Dic.(C)	220	0,02	0,03	SGEG
Sep.(C)	205	0,01	0,02	SGEG
Sobre: TESLAMOTORS, INC				
Sep.(P)	300	0,14	0,15	SGEG
Sobre: TIPO DE CAMBIO EURO/DOLAR				
Dic.(P)	1,05	0,41	0,42	BHNP
Sobre: PETROLEOBRENT				
Oct.(C)	85	11,12	11,16	BHNP
Sobre: PLATA				
Sep.(P)	18	0,02	0,03	BHNP
P: Precios de mercado. Fuente: Bolsa de Madrid				

TURBO WARRANTS

Vend.	Precio ejercicio	Barra	Precio compra(*)	Precio venta	Emisor
Sobre: IBEX 35					
Sep.(P)	9.200	9.200	0,99	1	BHNP
Sep.(C)	7.600	7.600	0,99	0,6	BHNP
Sobre: NASDAQ 100					
Sep.(C)	11.000	11.000	17,09	17,1	BHNP
Sobre: XETRA DAX INDEX					
Sep.(P)	16.000	16.000	2,59	2,6	BHNP
Sep.(P)	15.000	15.000	1,59	1,6	BHNP

DIVISAS Y TIPOS DE INTERÉS



TIPOS DE CAMBIO CRUZADOS

	Euro	Dólar	100 Yenes	Libra	Franco suizo	Dólar canadiense	Corona sueca	Corona danesa	Corona noruega	Dólar neozelandés	Dólar australiano
Euro		0,98785	0,6935	1,1551	1,0376	0,7610	0,0941	0,1345	0,1003	0,6075	0,6800
Dólar	1,0123		0,7020	1,1698	1,0504	0,7706	0,0953	0,1362	0,1016	0,6151	0,6886
Yen	144,2	142,44		166,626	149,62	109,74	13,57	79,39	14,4576	87,0030	98,0592
Libra esterlina	0,8657	0,8548	0,6001		0,8983	0,6588	0,0815	0,1164	0,0868	0,5259	0,5887
Franco suizo	0,9637	0,9520	0,67	1,1133		0,7334	0,0907	0,1296	0,0966	0,5855	0,6554
Dólar Canadi	1,3141	1,2977	0,9113	1,5179	1,3635		0,1237	0,1767	0,1317	0,7983	0,8936
Cor. sueca	10,6259	10,4929	7,3689	12,2745	11,0257	8,0863		1,4289	1,0654	6,4552	7,2258
Cor. danesa	7,4362	7,3434	5,1569	8,5899	7,7160	5,6590	0,6998		0,7456	4,5175	5,0568
Cor. noruega	9,9740	9,8469	6,9368	11,5214	10,3493	7,5902	0,9386	1,3413		6,0592	6,7825
Dólar neozelandés	1,6461	1,6258	1,1415	1,9015	1,7080	1,2527	0,1549	0,2214	0,1650		1,1194
Dólar australiano	1,4705	1,4522	1,0798	1,6987	1,5259	1,1191	0,1384	0,1978	0,1474	0,8933	

Datos de Madrid, 17:00 h., facilitados por InterVision y

CAMBIOS OFICIALES DEL BCE

Teuro	Divisa	Teuro	Divisa	Teuro	Divisa
1,0155	Dólares USA	4,6965	zloty polaco	7,9709	Dólar de Hong Kong
144,49	yen japonés	60,95	Rublo Ruso	7,0348	Yuan Chino
7,4365	corona danesa	3,4346	Shekel israelí	15,083,83	Rupia Indonesia
0,8678	libra esterlina	1,9558	Lev Búlgaro	1,4168	Dólar de Singapur
10,6368	corona sueca	7,5195	Kuna Croata	17,322	Rand Sudafricano
0,9667	franco suizo	4,9135	Lev Rumano	1,4749	Dólar australiano
9,9718	corona noruega	18,5232	Lira Turca	1,6499	Dólar neozelandés
1,3194	dólar canadiense		Asia y Sudáfrica	80,692	Rupia India
Europa emergentes y Mediterráneo		36,873	Baht Tailandia		Sudamérica
24,546	corona checa	57,701	Peso Filipino	20,1025	Peso Mexicano
395,73	forint húngaro	4,5733	Ringgit Malayo	5,1933	Real brasileño
		1,397,58	Won Surcoreano		



FUTUROS/MATERIAS PRIMAS

AGRÍCOLAS

LONDRES				12-09
(+) Libras por Tim. (●) Dólares por Tim.				
CACAO (+)	Alto	Bajo	Cierre	
Sep/tiem bre	1.765,00	1.728,00	1.742,00	
Diciem bre	1.854,00	1.820,00	1.840,00	
Marzo	1.835,00	1.810,00	1.828,00	
CAFE (●)				
Sep/tiem bre	2.255,00	2.255,00	2.255,00	
Nov/ene bre	2.271,00	2.244,00	2.262,00	
Marzo	2.229,00	2.207,00	2.224,00	
AZÚCAR (●)				
Octubre	614,00	581,90	612,60	
Diciem bre	548,90	537,80	547,50	
Marzo	516,00	508,10	515,90	
NEW YORK (Cotton Exchange)				
Centavos por libra				
ALGODÓN				
	Alto	Bajo	Cierre	
Diciem bre	108,10	102,02	105,64	
Marzo	104,45	98,50	102,05	
Mayo	101,99	96,36	100,02	
ZUMO DE NARANJA				
Nov/ene bre	172,65	170,50	172,10	
Enero	168,60	166,70	168,60	
Marzo	167,70	167,70	167,70	
CHICAGO (Board of Trade)				
Centavos/Bushel (+) Centavos/libra (●)				
Dólares por Tim.	Alto	Bajo	Cierre	
SOJA/SOYBEANS (●)				
Sep/tiem bre	1.558,25	1.472,50	1.549,75	
Enero	1.493,75	1.407,25	1.490,25	
Marzo	1.491,50	1.410,50	1.488,00	
HARINA DE SOJA/SOY MEAL (●)				
Octubre	444,80	413,80	438,70	
Diciem bre	440,70	409,30	433,60	
Enero	435,00	406,50	429,50	

ACEITE DE SOJA/SOYBEAN OIL (+)

Oct ubre	6,93,3	63,37	68,38
Diciem bre	6,74,0	64,01	66,52
Enem o	6,6,35	63,20	65,55
TRIGO/WHEAT (●)			
Diciem bre	87,8,0	84,8,50	85,8,00
Marzo	89,2,25	86,4,50	87,3,50
Mayo	89,9,00	87,0,00	88,7,75
MAIZ/CORN (●)			
Sep tiem bre	72,1,50	68,0,00	71,2,25
Diciem bre	69,9,50	67,5,75	69,4,25
Marzo	70,2,75	68,0,25	69,7,75
AVENA/OATS (●)			
Diciem bre	41,0,00	39,1,00	40,9,50
Marzo	41,0,25	39,6,50	41,2,50
Mayo	--	--	--
PETROLÍFEROS			
●●● LONDRES			
Dólares barril	Alto	Bajo	Cierre
PETROLEO BRENT			
Noviembre	95,17	91,21	94,21
Diciem bre	93,94	90,15	93,12
Enem o	92,58	88,95	91,84
Dólares/tonelada	Alto	Bajo	Cierre
GASÓLEO			
Sep tiem bre	1.09,40,0	1.069,50	1.09,92
Oct ubre	1.09,7,00	1.050,25	1.071,75
Noviembre	1.059,25	1.016,25	1.035,75
●●● NUEVA YORK			
Dólares barril	Alto	Bajo	Cierre
CRUDO			
Oct ubre	89,1,0	85,16	88,00
Noviembre	84,64	84,78	87,61
Diciem bre	87,95	84,22	87,05
GASÓLEO CALIF.			
Oct ubre	37,0,50	355,89	360,66
Noviembre	36,40,7	350,08	355,35

Dickson bre	357,00	34
-------------	--------	----

METALES			
MADRID (METALES PRECIOSOS)			
ORO	Prec.	Última	
Bruto euro/gp.	55,01	54,97	
Minuf. euro/gp.	55,03	54,81	
PLATA			
Bruto euro/kg.	598,20	630,07	
Minuf. euro/kg.	596,47	617,59	
PLATINO			
Euro/gp.	28,24	28,94	
PALADIO			
Euro/gp.	69,39	72,47	
FISICOS			
	AM Fixing	PM Fixing	
ORO S/onza troy	1.728,50	1.713,40	
PLATA S/onza troy	—	19,81	
LONDRES LME			
(London Metal Exchange)		Venta/Compra	
COBRE Ag	Contado	7.985,00/7.984,00	
S/Tm.	3 meses	7.920,00/7.918,00	
ZINC Sag.	Contado	3.222,50/3.222,00	
S/Tm.	3 meses	3.195,50/3.195,00	
PLOMO	Contado	1.918,00/1.916,00	
S/Tm.	3 meses	1.924,50/1.923,50	
ALUMINIO Std.	Contado	2.280,00/2.279,50	
S/Tm.	3 meses	2.290,00/2.289,00	
NIQUEL	Contado	22.200,00/22.175,00	
S/Tm.	3 meses	22.300,00/22.250,00	
EST AÑO	Contado	21.305,00/21.300,00	
S/Tm.	3 meses	21.225,00/21.200,00	
NUEVA YORK COMEX			
(Commodity Exchange of New York)		Alto	Bajo Cierre
PLATA Centavos/onza troy			
Diciembre	2.000,50	1.877,50	1.977,00

ETERO	1.995,50	1.982,50	1.982,50
ETERO	2.005,00	2.005,00	2.005,00

	2.014.00	1.891,50	1.993,00
ORO \$/onza troy			
Oct último	1.736,40	1.712,70	1.726,90
Diciembre	1.746,40	1.722,30	1.736,10
Febrero	1.758,90	1.735,90	1.748,20
COBRE Centavos/libra			
Sep último	363,00	355,20	363,00
Diciembre	362,25	353,20	361,50
Enero	361,00	357,65	360,85
□ NUEVA YORK NYMEX			12-09
(Mex can til Exchange)	Alto	Bajo	Cierre
PLATINO \$/onza troy			
Oct último	905,50	866,90	902,60
Enero	905,30	867,30	902,00
Abril	908,10	890,00	905,20
PALADIO \$/onza troy			
Diciembre	2.280,00	2.160,50	2.268,00
Marzo	2.281,50	2.188,50	2.277,00
Junio	--	--	--

CARNES

LIVESTOCK/CARNES			
CARNES (Cwtos./libra)	Alto	Bajo	Cierre
Sep tierm bar	18,36,3	181,00	181,58
Oct ubre	18,62,0	182,88	183,20
Noviembre	18,7,35	184,65	184,80
CERDO/HOGS (CME)			
Oct ubre	9,32,5	91,38	91,95
Febrero	8,79,0	86,88	87,18
Abril	9,25,0	91,63	91,85
VACUNO/CATTLE (CME)			
Oct ubre	146,1,0	145,45	145,80
Diciembre	151,6,0	150,95	151,38
Febrero	155,7,8	155,20	155,55

FUENTE: Simoes

TIPOS DE INTERÉS DEL INTERBANCARIO

[illegible]

(*) los datos de 'Tipos del Mercado' son del día anterior

SUBASTAS DEL TESORO ESPAÑOL

	Fecha	TIR media %	TIR marginal %	Importe adjudicado	Importe solicitado	Próxima subasta
Letras 3 Meses	Ago-22	0,14	0,15	364,91	1.934,19	-
Letras 6 Meses	Sep-22	0,87	0,88	781,06	2.149,36	-
Letras 9 Meses	Ago-22	0,60	0,62	1.331,96	4.436,91	-
Letras 12 Meses	Sep-22	1,41	1,42	3.811,57	6.175,09	-
Bonos 3 Años	Sep-22	1,81	1,82	1.619,37	3.141,07	-
Bonos 5 Años	Ago-22	1,55	1,56	1.668,45	2.659,65	-
Bonos 5 A. Indexados	Nov-20	-1,00	-0,98	499,08	1.182,40	-
Obligaciones 10 Años	Sep-22	2,81	2,82	1.638,03	2.878,90	-
Oblil. 10 A. Indexados	Jul-22	0,00	0,02	587,48	1.397,16	-
Obligaciones 15 Años	Jun-22	3,26	3,27	933,61	1.432,90	-
Oblil. 15 A. Indexados	Sep-22	0,61	0,62	481,92	1.117,66	-
Obligaciones 30 Años	Sep-22	3,33	3,35	1.724,21	1.794,88	-
Obligaciones 50 Años	May-22	2,85	2,89	790,21	1.247,06	-

CRÉDITOS HIPOTECARIOS

Periodo	IRPH (DE)		Conjunto de entidades	CECA	Deuda	Mibor a 1 año	Euribor a 1 año
	Bancos	Cajas					
2021							
Enero	-	-	1,558	-	-0,382	-0,505	-0,505
Febrero	-	-	1,565	-	-0,397	-0,501	-0,501
Marzo	-	-	1,571	-	-0,399	-0,487	-0,487
Abril	-	-	1,480	-	-0,383	-0,484	-0,484
Mayo	-	-	1,507	-	-0,350	-0,481	-0,481
Junio	-	-	1,527	-	-0,332	-0,484	-0,484
Julio	-	-	1,485	-	-0,326	-0,491	-0,491
Agosto	-	-	1,529	-	-0,338	-0,498	-0,498
Septiembre	-	-	1,489	-	-0,351	-0,492	-0,492
Octubre	-	-	1,467	-	-0,341	-0,477	-0,477
Noviembre	-	-	1,412	-	-0,344	-0,487	-0,487
Diciembre	-	-	1,448	-	-0,343	-0,502	-0,502
2022							
Enero	-	-	1,485	-	-0,298	-0,477	-0,477
Febrero	-	-	1,481	-	-0,161	-0,335	-0,335
Marzo	-	-	1,513	-	-0,024	-0,237	-0,237
Abril	-	-	1,540	-	0,129	0,013	0,013
Mayo	-	-	1,624	-	0,395	0,287	0,287
Junio	-	-	1,799	-	0,676	0,852	0,852
Julio	-	-	1,986	-	0,916	0,992	0,992
Agosto	-	-	-	-	1,091	1,249	1,249

MERCADO BURSÁTIL ELECTRÓNICO 12-IX-22

EMISIÓN		Precio			T. E. R.	Volumen
Nombre emisor (Fecha emisión)	Tipo interés	Vencimiento	Mínimo	Máximo	Medio ponder.	Efectivo (en euros)
EX CUPO N.º:						
OS U MIV	6,60	15-12-22	-	-	-	6,60
OS U MIV	6,60	15-12-22	-	-	-	6,60
VOLUMEN TOTAL EFECTIVO - euros						

CUADROS



Fondo	Tipo	Valor liquid. euros mil. local	Batido desde 31-12-21	Rating en el año
-------	------	--------------------------------------	-----------------------------	---------------------

Abante Asesores Gestión

Plaza de la Independencia 20001 Madrid, Marib Herrera, Tfn. 91785350.
Redax L: 09/09/22

11Abante Asesores Global*	X	17,65	-7,39	78/177
11Abante Bolsa*	V	20,07	-10,13	115/274
11Abante Bolsa Absoluta A*	I	14,37	-7,21	11/16
11Abante Índice Bolsa A*	V	13,21	-9,16	97/274
11Abante Índice Bolsa L*	V	13,56	-8,85	93/274
11Abante Índice Selec. A*	R	11,12	-6,93	48/197
11Abante Índice Selec. L*	R	11,38	-6,61	39/197
11Abante Patrimonio Global*	X	18,31	-8,85	93/177
11Abante Renta*	M	11,44	-4,82	24/126
11Abante R.F. Corto Plazo	D	11,92	-6,32	5/82
11Abante Quant Value SM	V	10,80	-4,82	2/7
11Abante Seccións*	R	15,28	-8,02	73/197
11Abante Valor*	M	12,60	-6,77	45/126
11AGF - Abante Biotech A*	V	10,33	-2,55	14/43
11AGF - Abante Biotech C*	V	8,75	-2,54	13/43
11AGF - Abante Pangea A*	X	8,22	12,48	4/177
11AGF - Abante Pangea B*	X	7,81	11,97	6/177
11AGF - Abante Pangea C*	X	8,12	12,48	5/177
11AGF - European Quality A*	V	12,96	-21,57	135/144
11AGF - European Quality B*	V	12,82	-21,92	137/144
11AGF - European Quality C*	V	9,80	-21,57	136/144
11AGF - Equity Manager A*	I	10,42	-19,61	23/25
11AGF - Equity Manager B*	I	9,65	-20,15	25/25
11AGF - Equity Manager C*	I	10,96	-19,61	24/25
11AGF - Global Selection*	R	12,62	-8,46	82/197
11AGF - Spanish Opp. A*	V	10,33	-6,61	42/92
11AGF - Spanish Opp. B*	V	9,78	-7,02	46/92
11AGF - Spanish Opp. C*	V	6,31	-6,61	43/92
11Kalahari	R	11,91	-1,19	2/31
11Masal Macro	I	10,06	-7,93	40/50
11Okavango Delta A	V	11,28	-2,48	11/92
11Okavango Delta I	V	12,73	-2,48	12/92
11Rural Selección Decidida*	V	11,88	-9,13	96/274
11Rural Selección Equilib.*	R	110,28	-7,47	58/197
11Smart-Isa Fondo Gestores*	X	13,60	-4,14	42/177
11Taboo*	M	9,66	-3,40	12/126

Allianz Global Investors GmbH

4 Gendall Street, London W15 2GL Londres, UK. Isabel Ortega/ Jaime Morla.
Tfn. +44074401951. Redax L: 09/09/22

11ALKEN Abs Rtn Europ A	I	133,76	6,95	6/50
11ALKEN Abs Rtn Europ I	I	151,78	7,04	5/50
11ALKEN European Opps A	V	227,52	4,76	21/144
11ALKEN European Opps B	V	282,35	5,31	1/144
11ALKEN Sm Cap Europ H	V	262,97	2,35	1/31

Allianz Global Investors GmbH

Serrano 692 - planta 28000 Madrid, María Castellanos, Tfn. 91087800. Web.
www.allianzglobalinvestors.es. Redax L: 09/09/22

11AGI Adv F1 Euro AT	F	90,85	-13,15	46/98
11AGI Adv F1 SD AT	F	94,64	-5,59	100/115
11AGI Artificial Intel AT	V	187,71	-33,21	41/144
11AGI Capital Plus AT	M	104,33	-15,53	54/105
11AGI China A Opp AFH	V	71,37	-28,91	16/119
11AGI Clean Planet AT	V	133,34	-6,35	2/21
11AGI Climate Transition AT	V	127,68	-15,83	16/21
11AGI Credit Opportun AT	I	98,40	-3,35	4/5
11AGI Credit Opps Plus	I	96,18	-8,29	17/25
11AGI Cyber Security AT	V	87,95	-28,36	37/144
11AGI Dynamic MA Str 15 AI	M	103,28	-10,84	101/126
11AGI Dynamic MA Str SD AT	R	135,48	-10,87	139/197
11AGI Dynamic MA Str 75 AI	R	139,05	-10,71	136/197
11AGI ESG Obig CT ISR RC	F	977,22	-0,50	3/115
11AGI Enhanced ST Eur AT	D	105,18	-1,40	60/82
11AGI Euro Credit SR AT	F	95,59	-17,67	86/87
11AGI Eurobond Lq Gw AT	V	232,42	-30,16	65/99
11AGI Euro Inflation LB AT	F	107,35	-6,37	17/18
11AGI Europe Eq Gw AT	V	311,51	-30,28	141/144
11AGI Europe Eq Gw S AT	V	188,07	-29,43	140/144
11AGI Europe Sm Cap Eq AT	V	269,70	-28,19	23/31
11AGI European Eq Div AT	V	252,66	-10,71	47/144
11AGI Floating Rate Note AT	F	97,87	-0,54	5/115
11AGI German Equity AT	V	167,86	-27,02	7/18
11AGI Global Eq Insights AT	V	176,55	-9,44	104/274
11AGI Global Floating RH AT	F	95,30	-12,06	11/14
11AGI Food Security AT	V	95,31	-4,81	5/7
11AGI Green Bond AT	F	86,82	-19,07	122/125
11AGI Gw Sustainability AT	V	126,08	-11,65	148/274
11AGI Intel Cities AFH	R	82,39	-20,38	192/197
11AGI Global Water AFH	V	124,38	-23,20	20/21
11AGI Global Eq Growth AFH	V	88,94	-34,73	248/274
11AGI Gw Metals & Mining AT	V	67,45	2,35	1/7
11AGI Income & Growth AFH	R	137,52	-16,78	1/1
11AGI Oriental Inc AT	V	329,73	-17,80	15/15
11AGI Pet & Animal WH AFH	V	122,68	-31,26	245/274
11AGI Positive Change AF	V	105,42	-11,14	133/274
11AGI Smart Energy AFH	V	142,83	-17,26	5/5
11AGI Securcash SM*	D	99,90	-0,34	6/82
11AGI Strat Bond AFH	F	102,81	-12,31	88/125
11AGI Strategy 15 CT	M	148,46	-12,42	109/126
11AGI Strategy 50 CT	R	200,00	-14,49	182/197
11AGI Strategy 75 CT	R	244,77	-15,73	191/197
11AGI Sust Health Eval AT	V	90,54	-10,55	27/43
11AGI Thematic AI	V	146,03	-11,27	136/274
11AGI Treasury ST A	D	90,14	-2,74	75/82
11AGI Values Durables RC*	V	761,55	-18,29	17/21
11AGI Volatility Strat FT2	D	974,20	-4,06	4/6
11E.T.I.L.C.A. RC*	I	104,29	-17,91	26/27
21AGI China A AT USD	V	13,72	-18,83	11/19

Amiral Gestión

101 rue de Genève 67507 Reims, María del Robledo S4 S. 28010 Madrid, Pablo Martínez. Tfn. +34 910116670. Email: inversores@amiralgestion.com. Redax L: 09/09/22

11Sextant Auteur Du Monde A	V	232,72	-9,80	109/274
11Sextant Bond Picking	F	107,86	-7,40	50/125
11Sextant Europe (A)	V	155,13	-22,20	138/144
11Sextant Grand Large (A)	X	442,71	-3,92	38/144
11Sextant PEA (A)	V	1.029,89	-16,34	109/144
11Sextant PME (A)	V	246,33	-18,24	8/31

Amundi

Amundi Iberia
P de la Castellana, 128046 Madrid, Tfn. 91432720. Fecha v.l.: 09/09/22

11Amundi Corto Plazo*	F	107,86	-7,40	50/125
11Best Manager Conserv*	M	613,89	-8,52	13/55
11Best Manager Selección*	X	769,62	-12,47	126/177

Amundi

Amundi Iberia
P de la Castellana, 128046 Madrid, Tfn. 91432720. Fecha v.l.: 09/09/22

11Amundi Corto Plazo*	F	107,86	-7,40	50/125
11Best Manager Conserv*	M	613,89	-8,52	13/55
11Best Manager Selección*	X	769,62	-12,47	126/177

Amundi

Amundi Iberia
P de la Castellana, 128046 Madrid, Tfn. 91432720. Fecha v.l.: 09/09/22

11Amundi Corto Plazo*	F	107,86	-7,40	50/125
11Best Manager Conserv*	M	613,89	-8,52	13/55
11Best Manager Selección*	X	769,62	-12,47	126/177

Amundi

Amundi Iberia
P de la Castellana, 128046 Madrid, Tfn. 91432720. Fecha v.l.: 09/09/22

11Amundi Corto Plazo*	F	107,86	-7,40	50/125
11Best Manager Conserv*	M	613,89	-8,52	13/55
11Best Manager Selección*	X	769,62	-12,47	126/177

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros mil. local	Batido desde 31-12-21	Rating en el año
-------	------	--------------------------------------	-----------------------------	---------------------

11Amundi Estrategia Glob*	M	1.006,48	-11,87	104/126
11ING DIRFN Conservad	I	11,63	-8,37	13/14
11ING DIRFN Moderado	I	12,97	-11,09	21/25
11ING DIRFN Dinámico	I	15,18	-14,03	16/16
11ING CarI.Naranja20-95*	M	9,65	-7,94	76/126
11ING CarI.Naranja20-80*	M	9,96	-8,41	86/126
11ING CarI.Naranja20-70*	M	10,29	-9,00	88/126
11ING CarI.Naranja40-60*	R	10,44	-9,19	97/197
11ING CarI.Naranja50-50*	R	10,81	-9,79	110/197
11ING CarI.Naranja75-25*	R	11,61	-9,03	92/197
11ING CarI.Naranja90*	V	12,73	-7,77	78/274
11ING D.FN Euro Stoxx50	V	15,40	-15,20	27/69
11ING DIRFN Ibex35	V	14,85	-6,03	38/92
11AF Cash EUR*	D	97,45	-0,50	19/82
11ING DIRFN S&P500	V	26,67	-5,17	22/119
11AF Global Agg Bond	F	101,57	-9,27	70/125
11AF Euro Agg Bond	F	122,82	-13,66	1/7
11AF US Pioneer Fund	V	140,56	-17,83	89/119
11AF Pioneer US Bond	F	45,63	-12,82	19/20
11AF Emerg Mkt Bond	F	46,26	-17,53	118/125
11AF MultiAsset Sustain Fut	R	99,12	-10,36	117/197
11AF MultiAsset Conservat	M	101,06	-7,07	53/126
11AF Absol Ret MultiStrat	I	59,57	-7,54	30/50
11AF European Eq Value	V	125,15	-11,70	56/144
11AF Eurobond Equity	V	8,90	-13,00	68/144
11AF Europe Eq Conserv	V	175,60	-13,26	71/144
11AF Global Ecology ESG	V	384,27	-11,19	135/274
11AF Pro US Eq Fundst Growth	V	414,54	-7,19	55/119
11AF Volatility Euro*	D	126,24	6,97	2/6
11AM Indx MSCI Europe*	V	216,81	-12,16	63/144
11AM Indx MSCI North Amer*	V	387,04	-16,97	84/119
11AM Indx MSCI Emerg Mkts*	V	111,32	-21,39	59/69
11AM Indx MSCI EMU*	V	183,34	-16,63	38/69
11AM Indx MSCI World*	V	249,73	-6,68	60/274
11AM Indx S&P500*	V	236,76	-15,94	82/119
21First Eagle Am Int. AP*	X	7.473,75	-1,67	27/177
21First Eagle Am Int AHE*	V	162,88	-14,17	146/177
11CPR Silver Age*	V	2.283,64	-16,45	111/144
11CPR Inv Gld Disrupt Opp*	V	1.568,93	-26,57	244/274
11CPR Inv Education*	V	100,09	-11,71	151/274
11CPR Inv Food & Bev*	V	136,56	-7,27	70/274
11AM RI Impact Green Bd*	F	90,66	-16,25	114/125
11CPR Inv Climate Action*	V	142,40	-8,54	7/21
11AM Enhanced Ultra ST Bd SM*	F105	376,06	-1,30	11/115
11Amundi Bond Plus*	X	120,72	-8,06	81/177

Amundi Asset Management

4 Rue de la Monnaie, 1200 Luxembourg, Serrano Ptas. Tfn. +352 61919918.
Redax L: 08/09/22

11Merchbank Meridiano	V	83,63	-16,13	207/274
11Merchbank BF Flexible	F	95,75	-5,57	30/125
11Merchbank Universal	R	91,97	-7,69	63/197
11ISH Balanced B	R	118,77	-8,87	90/197
11ISH Balanced I	R	114,79	-8,47	12/31
11ISH Best BlackRock	X	1,02	-13,71	137/177
11ISH Best Cernigiac	X	1,01	-11,29	115/177
11ISH Best JP Morgan	X	0,98	-13,87	139/177
11ISH Equity Europe A	V	129,36	-1,97	11/144
11ISH Best M&G	X	1,01	-5,58	54/177
11ISH Best Morgan Stanley	X	0,94	-12,34	124/177
11ISH Equity Spain A	V	103,67	4,78	3/92
11ISH Global Equity	V	91,12	-13,06	172/274
11ISH Global Sustainable Imp	X	100,49	-9,12	96/177
21ISH Global USD Bonds	F	100,02	6,00	1/20
11ISH Moderate Alloc. A*	R	94,40	-	-
11ISH Moderate Alloc. B*	X	93,27	-	-
11ISH Multi Agnecio	X	10,62	-13,97	141/177
11ISH Multi Dinámico	R	10,28	-13,20	174/197
11ISH Multi Equilibrio	R	9,74	-7,67	70/126
11ISH Multi Inversion	R	9,97	-10,93	141/197
11ISH Multi Moderado	M	9,40	-4,46	22/126
11ISH Short Term A	F	99,74	-2,19	32/115

Amundi Wealth Management

Serrano 172801 Madrid, Roberto Santos Hernández, Tfn. +34 91746140.
Redax L: 09/09/22

11AndBank Megatrends FI*	V	12,58	-17,64	223/274
11DP Ahorros	F	12,04	-4,12	82/115
11DP Bolsa Española	V	8,15	1,96	5/92
11DP Flexible Global*	X	20,08	-2,22	29/177
11DP Fondos RV Global*	V	17,87	-11,64	147/274
11DP Healthcare	V	34,15	3,14	5/43
11DP Mixto RV*	R	11,36	-10,24	121/197
11DP Renta Fija	F	18,34	-5,51	32/88
11DP Selección*	X	3,90	-1,48	26/177
11Fonosis Flexible*	R	12,43	-4,08	19/197
11Fonosis	M	10,56	-9,63	48/55
11Gestión Talento*	V	11,07	-7,44	73/274
11Gestión Value A*	V	11,33	3,07	14/274
11Medigestion	I	9,91	-4,78	8/16
11Merchfonds	V	133,45	-15,08	157/177
11Merch-Fonoterm	M	25,07	-4,38	23/126
11Merch-Oportunidades	X	9,56	-8,31	87/177
11Merch-Universal	R	55,82	-2,30	53/177

CUADROS

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros mil. local	Rendim. desde 11-01-21	Ranking en el año
1)Gescosult Corto Plazo	D	694,90	-3,21	53/82
1)Gescosult Corto Plazo I	D	696,98	-3,00	46/82
1)Gescosult Crecimiento	V	18,80	-20,75	59/69
1)Gescosult León VWF A	R	22,25	-24,72	31/31
1)Gescosult León VWF B	R	23,31	-24,48	30/31
1)Gescosult RF Flexible	M	25,33	-9,42	44/55
1)Gescosult RF Flexible B	M	27,85	-8,56	34/55
1)Gescosult Rev Variable A	V	47,54	-11,80	77/92
1)Momento Europa	R	10,07	-7,90	8/31

Gescooperativo S.A.

Vergine los Pedregos, 43 Planta 28011 Madrid, Area Capital Markets, Tfn. 915510115. Redan L. 09/09/22

1)Rural Ahorro Plus Cartera	F	7.095,13	-3,29	23/115
1)Rural Ahorro Plus Est.	F	6.990,83	-2,06	30/115
1)Rural Bolsa Garant. 2024	G	714,85	-3,20	32/76
1)Rural Bolsa 2027 Garantía	G	287,69	-10,04	70/76
1)Rural Bono High Yield Int*	F	285,30	-10,91	46/86
1)Rural Bono High Yield Car**	F	297,49	-10,17	38/86
1)Rural Bonos Corporat. Est.	F	483,02	-7,31	36/87
1)Rural Bonos Corporat. Car.	F	406,62	-6,79	32/87
1)Rural Bonos 2 Años Car.	F	1.082,04	-3,79	75/115
1)Rural Bonos 2 años Est.	F	1.052,39	-4,32	84/115
1)Rural Deuda Sob. Eur Car.	F	630,81	-0,80	8/115
1)Rural Deuda Sob. Eur Est.	F	625,08	-3,12	12/115
1)Rural Emergentes RV Est.*	V	753,85	-16,17	49/69
1)Rural Emergts RV Car,**	V	802,42	-15,13	44/69
1)Rural Euro RV Cartera	V	610,56	-14,29	22/69
1)Rural Euro RV Estender	V	573,55	-15,35	28/69
1)Rural Europa 2025 Garant.	G	304,13	-7,85	61/76
1)Rural Europa 24 Car.	G	315,36	-6,15	50/76
1)Rural Ganar.Bolsa Europea	G	316,86	-7,44	50/76
1)Rural Garantía Bolsa 2025	G	292,33	-5,80	49/76
1)Rural Garantía 2026	G	296,74	-8,28	17/76
1)Rural Gsta Bol Abril 2026	G	294,97	-10,75	73/76
1)Rural Gsta Octubre 2025	G	302,94	-6,46	13/76
1)Rural Horizonte Garant.	G	276,10	-10,90	22/76
1)Rural Horizonte 2028 Gara	G	267,87	-13,61	24/76
1)Rural Misto Int. 15	M	786,62	-3,02	10/126
1)Rural Misto Intem. 25	M	808,95	-3,71	15/126
1)Rural Misto 15	M	733,34	-4,63	10/55
1)Rural Misto 20	M	670,79	-6,68	21/55
1)Rural Misto 25	M	795,90	-3,41	7/55
1)Rural Misto 75	R	739,21	-4,75	3/31
1)Rural Misto Intem. 30/50	R	1.304,43	-4,49	21/192
1)1) Rural Multifondo 75 Car**	R	1.051,58	-9,09	95/197
1)Rural Multifondo 75 Est.*	R	1.023,24	-10,21	118/197
1)Rural Perfil Audaz Car.	V	1.228,40	-10,95	125/274
1)Rural Perfil Audaz Esten.*	V	413,35	-13,87	157/274
1)Rural Perfil Conservador*	M	687,69	-6,12	32/126
1)Rural Perfil Decidido*	R	1.062,14	-9,11	105/197
1)Rural Perfil Moderado*	R	320,37	-6,97	51/197
1)Rural Plan Inversión	M	307,73	-2,33	11/126
1)Rural Rend Sost. Car**	F	7.665,97	-4,37	87/115
1)Rural Rendimiento Sost. Es*	F	7.707,28	-4,73	84/115
1)Rural Renta Fija 1 Cart.	F	1.217,72	-3,88	27/115
1)Rural Renta Fija 1 Est.	F	1.194,13	-2,26	34/115
1)Rural Renta Fija 3 Cart.	F	1.228,82	-5,20	98/115
1)Rural Renta Fija 3 Est.	F	1.186,63	-5,85	103/115
1)Rural Renta Fija 5 Cart.	F	850,21	-8,42	21/88
1)Rural RF Internacional	F	589,56	4,88	3/125
1)Rural Renta Fija 5 Est.	F	815,67	-1,18	35/88
1)Rural RV España Cartera	V	559,98	-3,41	19/92
1)Rural RV España Estándar	V	526,03	-4,60	26/92
1)Rural RV Futuro Sost. Car*	V	544,17	-10,85	121/274
1)Rural RV Interc. Est.	V	829,64	-9,55	117/274
1)Rural RV Futuro Sost. Stand*	V	511,47	-11,92	159/274
1)Rural RV Internacional Car.	V	883,34	-9,33	102/274
1)Rural RV Conserv. Car.*	M	297,43	-4,19	17/126
1)Rural Sost. Conserv. Est*	M	292,75	-4,72	23/126
1)Rural Sost. Decidido Car*	R	351,65	-9,06	94/197
1)Rural Sost. Decidido Est.*	R	335,06	-9,93	131/197
1)Rural Sostenible Mod. Est*	R	298,00	-6,92	46/197
1)Rural Sostenible Mod. Car*	R	304,48	-6,14	35/197
1)Rural 2024 Gsta. Europa	G	292,95	-5,70	42/76
1)Rural Tecnológica RV Car	V	829,32	-16,07	9/44
1)Rural 2025 Garantía Bolsa	G	291,88	-5,68	45/76
1)Rural Tecnológico RV Est.	V	779,08	-17,10	12/44
1)Rural 2025 Gsta.R. Fija	G	306,72	-5,71	10/26
1)Rural 2027 Garantía	G	296,47	-9,35	19/26
1)Rural 2027 Garantía Bolsa	G	277,71	-10,39	72/76
1)Rural 4 Garantía RF	G	284,05	-10,89	21/26
1)Rural 5 Garantía RF	G	299,14	-7,50	16/26

Gestifunds

Rambla Otazurbe, 38,9-Planta 8007 Barcelona, Tfn. 90201938. Fecha L.: 09/09/22

1)Annualcycles Strategies	X	16,46	-5,22	49/177
1)Bevcapital Global Fund	X	7,17	-3,17	34/177
1)Catalana Occid B. Mundial	V	16,33	-10,70	126/274
1)Catalana Occid Bols. Esp.	V	27,26	-4,08	23/92
1)Catalana Occid Emerg.	V	10,36	-13,53	35/69
1)Catalana Occid Patrimonio	X	14,71	-6,90	68/177
1)Catalana Occid R. Fija CAP	D	11,31	-2,12	70/82
1)Deep Value International	V	11,44	-9,90	111/274
1)Gestifunds Balanced Euro	R	22,94	-0,94	31/97
1)Gestifunds Euro Equities	V	23,18	-11,03	8/69
1)Gestifunds Fixed Income	D	12,36	-1,19	68/82
1)Gestifunds Intemodal	M	21,91	-3,22	6/55
1)Gestifunds Patrimonial	X	18,48	-5,49	52/177
1)12 Dinamoello Sost. ISR	I	9,11	-3,67	2/27
1)Japan Deep Value	V	14,44	-5,32	11/39
1)Magnus Intl Allocation FI	R	10,29	-9,57	107/192
1)Panda Agricultura y Water	V	14,10	-4,80	2/2
1)PSN Multi. RV Int.	V	0,92	-	-
1)PSN Multi. RV Mista Int.*	M	0,96	-	-
1)PSN Multi. RV Mista Int.*	R	0,94	-	-
1)Sorian Value FI	V	1,28	-16,12	206/274

Gestifunds SGIG

Almagro 828010 Madrid, José Luis de la Renta García, Tfn. 91301212. Fecha L.: 09/09/22

1)Gestifondo Carrera Pr 10*	M	0,93	-7,64	68/126
1)Gestifondo Carrera Pr 25*	M	0,95	-8,12	79/126
1)Gestifondo Carrera Pr 50*	R	0,96	-10,68	135/197
1)Gest. Dynamic Strateg. C	X	1,25	-7,81	79/177
1)Gest. Dynamic Strateg. M	X	1,24	-8,01	80/177
1)Gestifondo Misto 10 A	M	761,21	-9,20	39/55
1)Gestifondo Misto 10 B	M	771,82	-8,97	37/55
1)Gestifondo Misto 25 A	M	14,43	-8,24	31/55
1)Gestifondo Misto 25 B	M	14,70	-7,92	29/55
1)Gestifondo RF C. Plazo A	F	1.231,31	-2,35	39/115
1)Gestifondo RF C. Plazo B	F	1.233,30	-2,33	37/115
1)Gestifondo RF Flexible A*	F	8,17	-13,31	83/125
1)Gestifondo RF Flexible B*	F	8,29	-11,39	81/125
1)Gestifondo RF Euro A	F	1.780,80	-8,24	30/188
1)Gestifondo RF Euro B	F	1.801,84	-8,68	25/88
1)Gestifondo RV Dividendo A	V	0,93	-8,33	4/69
1)Gestifondo RV Dividendo B	V	0,94	-8,20	3/69
1)Gestifondo RV Dividendo R	V	0,81	-10,19	7/69
1)Gestifondo RV España A	V	64,79	-10,32	60/92
1)Gestifondo RV España B	V	67,41	-9,83	68/92
1)Gestifondo RV Euro A	V	4,73	-12,24	12/69
1)Gestifondo RV Euro B	V	4,95	-12,22	11/69
1)Gestifondo RV Global A*	V	1,25	-15,20	194/274
1)Gestifondo RV Global B*	V	1,28	-14,91	188/274
1)Gestifondo Sel Caminos A	R	0,97	-8,09	76/192

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros mil. local	Rendim. desde 11-01-21	Ranking en el año
1)Gestifondo Sel Caminos B	R	0,99	-7,77	67/192
1)Gestifondo Sel. iHforma A	R	0,97	-11,19	144/197
1)Gestifondo Sel. iHforma B	R	0,98	-10,88	140/197

G.I.I.C. Fineco

1)Financials Credit Fund D	F	10,63	-9,04	3/12
1)Financials Credit Fund N	F	10,65	-8,98	2/12
1)Fon Fineco Base	D	929,54	-0,50	20/82
1)Fon Fineco Euro Lider	D	13,81	-9,33	5/6
1)Fon Fineco Patr. Global	R	20,37	-1,51	57/197
1)Fon Fineco Gestión	X	20,04	0,92	20/177
1)Fon Fineco Gestión II	X	8,09	0,07	23/177
1)Fon Fineco Gestión III	X	10,03	-	-
1)Fon Fineco I	R	12,68	-7,96	9/31
1)Fon Fineco Interim I	F	13,43	-1,79	25/115
1)Fon Fineco Interim D	F	13,87	-1,79	24/115
1)Fon Fineco Inversión	X	13,49	-8,08	82/177
1)Fon Fineco RF Intern.	F	8,37	-4,53	18/125
1)Fon Fineco Top RF Serie A	F	10,65	-3,59	71/115
1)Fon Fineco Top RF Serie I	F	11,04	-3,39	65/115
1)Fon Fineco Valor	V	9,93	-15,66	30/69
1)Millennium Fund	X	19,47	-0,41	23/177
1)Multifondo América	V	24,80	-20,71	100/119
1)Multifondo Europa	V	22,19	-16,44	110/144

GNB International Management S.A.

1, rue de la Loi, L 2519 Luxembourg, Tfn. (+352)27162512. Redan L.: 09/09/22

1)NIB Euro Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB Global Enhancement F 818,99 -11,65 53/87

2)NIB American Growth V 309,36 -7,42 57/119

Goldman Sachs Asset Management

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88

1)NIB US High Yield Bond F 2.517,75 -9,27 36/88



Fondo	Tipo	Valor liquid. euros a mon. local	Berths desde 31-12-21	Ranking en el año
21IPM Inc. Opp.DIP-1-Acc USD	F	108,71	11,94	2/125
21IPM India A-Acc USD	V	36,97	4,67	1/3
21IPM India D-Acc USD	V	65,80	4,09	2/3
21IPM JPNEnhdIndeqLg ETFsb	V	21,08	-	-
21IPM JPNEnhdIndeqLg ETFsac	V	21,35	-	-
21IPM Latin America Eq Aacc	V	25,31	19,41	4/12
21IPM Latin America Eq Dacc	V	33,95	18,58	6/12
21IPM Managed Res. A-Acc-USD	D	10.895,90	12,53	16/24
21IPM Mid East D-Acc USD*	V	34,92	20,36	2/5
21IPM RMB Ultra-Short Inc A	D	92,25	-	-
21IPM RMB Ultra-Short Inc U	D	91,23	-	-
21IPM US Bond A (acc)- USD	F	210,61	-0,40	9/20
21IPM US Bond D (acc)- USD	F	163,41	-0,57	10/20
21IPM US Dollar Men Mk AAcc	D	105,89	13,18	9/24
21IPM US Eq All Cap A-Acc	V	223,50	-3,70	21/119
21IPM US Eq Multi-Asset -USD Acc	V	34,05	-4,73	9/119
21IPM US Hdg Eq A-Acc	V	133,92	5,89	7/119
21IPM US SC Growth AAcc	V	40,67	-14,42	4/11
21IPM US SC Growth Dacc	V	24,77	-14,86	5/11
21IPM US Sust Eq AAcc USD	V	90,37	-6,58	52/119
21IPM US Technology Aacc	V	65,14	-26,25	34/94
21IPM US Technology Dacc	V	7,76	-26,81	35/94
21IPM USD CoprdRendIndx D	F	77,84	-0,85	34/87
21IPM USD CoprdRendIndxLFI	F	106,05	-4,18	19/87
21IPM USD Em Mkt Sov Bd UE	F	80,14	-9,63	22/58
21IPM USD Em Svt Bd UE ETF	F	91,24	-0,51	16/58
21IPM USD Gov LNMV A-Acc	D	10.410,70	13,02	14/24
21IPM USD Lq LNMV A-Acc	D	10.290,17	13,18	10/24
21IPM USD Lq LNMV W-Acc	D	10.380,00	13,38	2/24
21IPM USD Lq LNMV A-Acc	D	10.410,15	13,16	11/24
21IPM USD Lq LNMV D-Acc	D	10.510,51	13,12	12/24
21IPM USD Tr. CNAY A-Acc	D	10.018,86	-	-
21IPM USD Treas VNAV A-Acc	D	11.900,60	13,05	13/24
21IPM USD Treas VNAV D-Acc	D	10.398,10	13,01	15/24
21IPM US UltraSh Inc UE Dis	F	100,03	11,99	5/14
21IPM US UltraSh Inc UE Dis	F	104,74	12,70	3/14
21IPM US UltraSh Inc UE Dis	F	101,84	12,89	2/14
21IPM The-Gentle A Acc USD	V	118,24	-11,24	28/43
21IPM US RndIndeqLg UCETFSO	V	37,31	-3,88	24/119
21IPM US RndIndeqLg UCETFSO	F	94,32	-0,70	1/1
21IPM GRP Lq VNAV A-Acc	D	10.587,37	-3,06	1/3
21IPM GRP Lq VNAV D-Acc	D	10.413,41	-3,11	2/3
21IPM GRP Lq VNAV W-Acc	D	10.008,87	-	-
21IPM GRP UltraSh Inc UE Acc	F	101,60	-3,56	1/2
21IPM GRP UltraSh Inc UE Dis	F	99,67	-4,69	2/2
21IPM IFFICAV-BolInd Tr Ind	F	74,88	-14,28	14/14
21IPM Gb CoreUSD AccCHF Hdg	F	26,39	-21,49	21/25
21IPM GbCoreUSD AccCHF Hdg	F	94,28	-	-
21IPM JPNEnhd IndeqLg CHFFUE	V	22,45	-	-
21IPM JPNEnhd IndeqLg CHFFUE	V	114,93	-15,22	33/43
21IPM US RndIndeqLg UCETFSO	V	38,83	-	-
21IPM AUD Lq LNMV A-Acc	D	12.170,98	6,40	1/1
21IPM Gb Inc A AUD	R	13,21	-6,04	34/197

Lazard Freres Gestion

25, rue de Condé 75008 Paris France. Domingo Torres Fernández. Tho. 911410104. Email: domingo.torres@lazard.fr. Reda v.l.: 09/09/22

11Lazard Core Sbl	F	482,67	-10,52	11/25
11Lazard Equity Sbl	V	1.975,91	-11,86	10/69
11Lazard Obj. Alpha Euro	V	439,23	-11,12	9/69
11Lazard	V	223,51	-20,54	3/3
11Object Convert. Eur. A	F	138,50	-19,60	20/25
11Object Credit Rf	F	334,91	-10,27	5/12
11Object Small Caps Euro	V	1.453,36	-21,76	11/31
11Object Recovery Europe	V	122,53	-14,25	20/69

Liberbank Gestión SGIIC, S.A.

Camino de la Rueda de la Hara 12800 Madrid. Tho. 98549700. Email: info@liberbank.es. Reda v.l.: 09/09/22

11Liberbank Ahrens A	F	9,43	-2,94	59/115
11Liberbank Ahrens C*	F	9,74	-	-
11Liberbank Bonos Global A	F	6,40	-6,29	40/125
11Liberbank Bonos Global B	F	6,24	-6,29	39/125
11Liberbank Bonos Global P	F	6,63	-5,65	32/125
11Liberbank Bonos Global R	F	6,46	-5,65	31/125
11Liberbank Cap Financier A*	F	785,26	-12,54	8/12
11Liberbank Cap Financier B*	F	748,63	-12,54	7/12
11Liberbank Cap Financier C*	F	840,42	-	-
11Liberbank Cart. Dinam. A	V	9,64	-14,99	189/224
11Liberbank Cart. Dinam. C*	V	10,37	-	-
11Liberbank Cart. Conserv. A	M	6,75	-13,07	112/126
11Liberbank Cart. Conserv. C*	M	7,22	-	-
11Liberbank Cart. Mod. A	R	7,93	-14,31	179/197
11Liberbank Cart. Mod. C*	R	8,61	-	-
11Liberbank Conservadisa *	R	5,74	-7,76	66/197
11Liberbank Europa OPP A*	I	7,20	-	-
11Liberbank Global A*	X	6,96	-11,33	116/177
11Liberbank Global C*	X	7,36	-	-
11Liberbank Global Macro A	I	5,72	-9,30	45/50
11Liberbank Global Macro P	I	5,80	-9,02	44/50
11Liberbank Income A	F	5,68	-8,18	60/125
11Liberbank Income B	F	5,54	-8,17	59/125

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros a mon. local	Berths desde 31-12-21	Ranking en el año
11Liberbank Income P	F	5,73	-7,86	57/125
11Liberbank Income R	F	5,59	-7,86	56/125
11Liberbank Megat. A*	V	8,79	-11,81	154/274
11Liberbank Megat. C*	V	9,53	-11,32	141/274
11Liberbank Mix Rend.Fija A*	M	7,98	-7,54	27/55
11Liberbank Multi-Manager A*	I	5,81	-5,33	9/14
11Liberbank Multi-Manager P*	I	5,94	-4,90	8/14
11Liberbank Rend Garant	G	8,43	-2,84	23/76
11Liberbank Rend Garant II	G	6,09	-4,85	36/76
11Liberbank Rend Garant III	G	8,02	-5,09	46/76
11Liberbank Rentas A	F	9,24	-2,32	36/115
11Liberbank Rentas C	F	9,37	-2,33	31/115
11Liberbank RF Flexible A*	I	7,80	-2,83	10/25
11Liberbank RF Flexible C*	I	7,98	-2,55	9/25
11Liberbank RV España A	V	8,85	-5,83	35/92
11Liberbank RV España C*	V	9,46	-	-
11Lb Solidario Fun Extremad*	I	5,84	-5,32	7/27
11Lb Solidario Fun Cantab*	I	5,84	-5,32	5/27
11Lb Solidario Fun Cantab*	I	5,84	-5,32	6/27
11Lb Solidario Fun Cantab*	I	5,84	-5,32	4/27

Loreto Inversiones

Castellana 40 S-28046 Madrid. Gema Tean Lorenzo. Tho. 91781146. Reda v.l.: 09/09/22

11Loreto Premium Global I	X	1.080,13	-7,00	71/177
11Loreto Premium Global R	X	10,34	-7,25	76/177
11Loreto Premium RFM I	M	956,53	-5,75	14/55
11Loreto Premium RFM R	M	9,69	-5,88	15/55
11Loreto Premium RVM I	R	1.026,03	-8,20	10/31
11Loreto Premium RVM R	R	10,22	-8,46	11/31

Magallanes Value Investors

Lago cañal 4 planta 2800. Camo del Duque Notario. Tho. 91461210. Fecha v.l.: 09/09/22

11Magallanes European Eq.M	V	165,41	1,47	4/144
11Magallanes European Eq.P	V	171,87	1,82	3/144
11Magallanes Iberian Eq. M	V	147,87	-3,97	22/92
11Magallanes Iberian Eq. P	V	147,36	-3,64	21/92
11Magallanes Microcap Euro	V	125,06	-10,86	3/31
11Magallanes Microcap Euro	V	122,62	-11,04	4/31
11MVI UCITS European Eq I*	V	157,31	-0,21	7/144
11MVI UCITS European Eq R*	V	151,96	-0,58	9/144
11MVI UCITS Iberian Eq I*	V	127,47	-4,58	25/92
11MVI UCITS Iberian Eq R*	V	123,06	-4,94	27/92

Mapfre Asset Management

Oza de Posada,30-1 Rajadell de la Selva Madrid. Tho. 915813786. Reda v.l.: 09/09/22

11Behavioral I	V	10,88	-19,73	129/144
11Behavioral R	V	12,12	-20,04	130/144
11Capital Responsible I	V	10,00	-9,35	9/27
11Capital Responsible R	I	10,23	-9,69	10/27
11Compromiso Sanitario	I	6,11	-1,42	1/27
11Fondmapre Bolsa América	V	17,59	-5,76	48/119
11Fondmapre Bolsa Europa	V	22,49	-15,07	93/144
11Fondmapre Bolsa Iberia	V	18,81	-9,07	65/92
11Fondmapre Bolsa Medio	R	31,14	-11,60	152/197
11Fondmapre Bors Decidida	R	7,71	-8,64	84/197
11Fondmapre Bors Moderada	R	6,89	-6,86	43/197
11Fondmapre Bors Prudente	M	6,15	-4,29	19/126
11Fondmapre Global	X	12,76	-12,41	125/177
11Fondmapre Renta Corto	F	12,53	-1,29	16/115
11Fondmapre RF Flexible	F	11,91	-4,82	9/88
11Fondmapre Renta Medio	M	9,51	-7,02	25/55
11Fondmapre Renta Larga	D	8,24	11,51	22/24
11Global Bond I	F	9,37	-6,00	36/125
11Global Bond R	F	9,31	-6,34	42/125
11Good Governance I	V	13,90	-13,67	179/274
11Good Governance R	V	14,63	-13,98	184/274
11Inclusion Responsible I	I	109,73	-17,57	25/27
11Inclusion Responsible R	I	10,50	-18,01	27/27
11Mapfre FT Plus	M	15,31	-1,78	5/55
11US Forgotten Value I	V	10,99	-9,80	67/119
11US Forgotten Value R	V	10,63	-10,14	68/119

March Asset Management

Castellana 40 S-28046 Madrid. Gema Tean Lorenzo. Tho. 91461210. Email: gema.tean@march-asset.com. Reda v.l.: 09/09/22

11March	F	28,11	-6,43	108/115
11March Cartera Conserv.*	M	5,47	-8,83	85/126
11March Cartera Decidida*	V	999,86	-15,79	204/274
11March Cartera Defensiva*	M	10,57	-7,01	52/126
11March Cartera Moderada*	R	5,27	-11,45	148/197
11March Europa Bolsa	V	11,60	-8,30	31/144
11March Global	V	1.026,31	-6,80	63/274
11March J.Family Busin-A-C*	V	16,53	-13,86	182/274
11March Int. Vini Catena-A-C*	V	18,89	-6,03	2/7
11March J. Tenencia Lux-A-C*	X	11,28	-4,72	44/177
11March J. Valores Iber-A-C*	V	12,40	-7,95	57/92
11March Patrimonio CP	D	10,52	-1,83	6/72
11March RF Corto Plaza A	D	892,48	-1,50	64/82
11March Mediterranean A-C*	V	13,03	-12,90	171/274
21March J.Family Busin-A-C*	V	16,74	-1,40	30/274
21March Int. Vini Catena-A-C*	V	20,17	7,46	1/7
21March J. Tenencia Lux-A-C*	X	12,25	8,49	9/177
21March J. Valores Iber-A-C*	V	12,94	5,40	2/92
21March Mediterranean A-C*	V	2.272,33	-11,80	151/274

Mediolanum Gestión

Aga de Aragosa 3-1 Bldg 88017 Barcelona. Tere & Rbbs. Tho. 91253401. Reda v.l.: 09/09/22

11Compromiso Mediolanum*	R	9,18	-13,03	173/197
11Mediolanum Activo E-A	F	10,32	-4,63	93/115
11Mediolanum Activo L	F	10,76	-4,76	95/115
11Mediolanum Activo S	F	10,53	-4,86	96/115
11Mediolanum Crecimiento EA	R	9,91	-11,44	16/31
11Mediolanum Crecimiento L	R	18,41	-11,84	19/31
11Mediolanum Crecimiento S	R	17,22	-12,20	20/31
11Mediolanum Europa RVE	V	9,54	-18,75	121/144
11Mediolanum Europa RVL	V	8,16	-19,20	124/144
11Mediolanum Europa RVS	V	7,70	-19,45	126/144
11Mediolanum Fondocuenta	D	2.555,74	-2,14	71/82
11Mediolanum Fondocuenta E	D	9,92	-1,94	69/82
11Mediolanum Merc. Emerg EA	F	10,36	-18,66	43/58
11Mediolanum Mercados Em L	F	13,89	-19,03	44/58
11Mediolanum Mercados Em S	F	13,21	-19,25	46/58
11Mediolanum Real Estate A	V	9,77	-9,26	8/16
11Mediolanum Real Estate-A	V	9,23	-9,73	10/16
11Mediolanum Real Estate-S	V	8,04	-10,01	11/16
11Mediolanum Renta E	F	10,59	-9,40	38/88
11Mediolanum Renta L	F	10,54	-9,59	39/88
11Mediolanum Renta S	F	29,72	-9,69	41/88
11Med Small&Mid Caps Esp. E	V	8,47	-11,06	70/92
11Med Small&Mid Caps Esp. L	V	8,32	-11,52	73/92
11Med Small&Mid Caps Esp. S	V	8,02	-11,79	76/92

Mediolanum International Funds Ltd

Block B, Iona Building, Shelbourne Road Dublin 4 Irlanda. Robert Delgado. Tho. 310121080. Fecha v.l.: 09/09/22

11IBB Carmignac Str Sel LA	X	5,60	-11,17	113/177
11IBB Carmignac Str Sel SA	X	10,90	-11,36	117/177
11IBB Convertible Str Col LHA	F	5,21	-15,67	16/25
11IBB Convertible Str Col LHB	F	4,72	-15,69	17/25
11IBB Convertible Str Col SHA	F	10,13	-15,85	18/25
11IBB Convertible Str Col SHH	F	9,19	-15,85	19/25
11IBB Convertible Str Col LHA	F	6,18	-8,79	7/25
11IBB Convertible Str Col LHB	F	5,60	-8,76	6/25
11IBB Convertible Str Col SA	F	12,04	-8,97	9/25
11IBB Convertible Str Col SH	F	10,90	-8,94	8/25

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros a mon. local	Berths desde 31-12-21	Ranking en el año
-------	------	--	-----------------------------	----------------------

CUADROS

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros a mon. local	Rendim. desde 31-12-21	Rating en el año
1)IRA Multigestion 70F*	X	3,90	-21,58	16/17/77
1)True Value	V	21,57	-19,19	231/274
1)True Value Small Caps FI	V	16,23	-30,68	7/77

Sabadell Asset Management
Pasos del Castellano 1 28040 Madrid, María Salgado, Tfn. 3493410160, Web: www.sabadellassetmanagement.com, Redax: L: 09/09/22

1)Fidefondo - Base	F	1.648,43	-2,75	53/115
1)Fidefondo - Plus	F	1.687,55	-2,55	43/115
1)Fidefondo - Premier	F	1.727,53	-2,35	38/115
1)InverSabadell 10 - Base*	M	10,09	-7,23	61/126
1)InverSabadell 10 - Empr*	M	10,68	-6,86	47/126
1)InverSabadell 10 - Plus*	M	10,55	-6,88	48/126
1)InverSabadell 10 - Prem.*	M	10,75	-6,72	44/126
1)InverSabadell 10 - Pyme*	M	10,47	-7,08	55/126
1)InverSabadell 25 - Base	M	10,87	-8,17	82/126
1)InverSabadell 25 - Empr.	M	11,62	-7,75	73/126
1)InverSabadell 25 - Plus	M	11,45	-7,75	72/126
1)InverSabadell 25 - Prem.	M	11,67	-7,60	67/126
1)InverSabadell 25 - Pyme	M	11,36	-7,99	78/126
1)InverSabadell 50 - Base	R	9,95	-7,93	71/197
1)InverSabadell 50 - Empr.	R	10,70	-7,48	59/197
1)InverSabadell 50 - Plus	R	10,53	-7,48	60/197
1)InverSabadell 50 - Prem.	R	10,72	-7,32	54/197
1)InverSabadell 50 - Pyme	R	10,45	-7,73	64/197
1)InverSabadell 70 - Base	R	10,76	-7,93	72/197
1)InverSabadell 70 - Empr.	R	11,58	-7,49	62/197
1)InverSabadell 70 - Plus	R	11,38	-7,48	61/197
1)InverSabadell 70 - Prem.	R	11,60	-7,33	55/197
1)InverSabadell 70 - Pyme	R	11,30	-7,73	65/197
1)Sub Bonos Fiat Eur/Base	D	9,68	-0,78	40/82
1)Sub Bonos Fiat Eur/Cart	D	9,77	-0,60	24/82
1)Sub Bonos Fiat Eur/Empr	D	9,72	-0,68	33/82
1)Sub Bonos Fiat Eur/Plus	D	9,72	-0,69	34/82
1)Sub Bonos Fiat Eur/Prem	D	9,75	-0,63	27/82
1)Sub Bonos Fiat Eur/Pyme	D	9,70	-0,73	37/82
1)Sub Bonos Infl.Euro-Base	F	10,27	-0,74	12/18
1)Sub Bonos Infl.Euro-Cart	F	10,48	-0,43	8/18
1)Sub Bonos Infl.Euro-Plus	F	10,32	-0,65	9/18
1)Sub Bonos Infl.Euro-Empr	F	10,33	-0,65	10/18
1)Sub Bonos Infl.Euro-Prem	F	10,40	-0,69	7/18
1)Sub Bonos Infl.Euro-Pyme	F	10,30	-0,69	11/18
1)Sub Crece Sost Bas*	R	10,05	-10,42	131/197
1)Sub Crece Sost Empr*	R	10,20	-9,99	114/197
1)Sub Crece Sost Plus*	R	10,20	-9,99	115/197
1)Sub Crece Sost Prem*	R	10,26	-9,84	111/197
1)Sub Crece Sost Pyme*	R	10,11	-10,23	119/197
1)Sub Horizonte 2026 Base	F	10,09	-8,08	44/87
1)Sub Horizonte 2026 Cart.	F	10,27	-7,60	38/87
1)Sub Horizonte 2026 Empr.	F	10,18	-7,83	40/87
1)Sub Horizonte 2026 Plus	F	10,18	-7,83	41/87
1)Sub Horizonte 2026 Prem	F	10,23	-7,70	39/87
1)Sub Horizonte 2026 Pyme	F	10,13	-7,95	42/87
1)Sub Rentab. Objetivo 4	F	10,24	-4,12	81/115
1)Sabadell Acumula Sost Bas*	M	9,08	-9,73	98/126
1)Sabadell Acumula Sost Empr*	M	9,21	-9,32	42/55
1)Sabadell Acumula Sost Pim*	M	9,14	-9,55	97/126
1)Sabadell Acumula Sost Plus*	M	9,21	-9,12	93/126
1)Sabadell Acumula Sost Prem*	M	9,26	-9,16	89/126
1)Sabadell Bonos Emerg-Base	F	15,76	-4,63	14/58
1)Sabadell Bonos Emerg-Cart	F	16,83	-3,83	8/58
1)Sabadell Bonos Emerg-Empr	F	16,77	-4,19	11/58
1)Sabadell Bonos Emerg-Plus	F	16,58	-4,16	10/58
1)Sabadell Bonos Emerg-Prem	F	16,97	-3,96	9/58
1)Sabadell Bonos Emerg-Pyme	F	16,45	-4,40	12/58
1)Sabadell Bonos Esp.-Base	F	17,66	-12,73	65/88
1)Sabadell Bonos Esp.-Cart.	F	18,10	-12,46	54/88
1)Sabadell Bonos Esp.-Empr.	F	18,05	-12,64	61/88
1)Sabadell Bonos Esp.-Plus	F	17,86	-12,64	60/88
1)Sabadell Bonos Esp.-Prem.	F	18,16	-12,55	56/88
1)Sabadell Bonos Esp.-Pyme	F	17,97	-12,68	62/88
1)Sabadell Bonos Euro-Base	F	9,23	-12,88	66/88
1)Sabadell Bonos Euro-Cart.	F	9,66	-12,39	52/88
1)Sabadell Bonos Euro-Empr	F	9,68	-12,58	58/88
1)Sabadell Bonos Euro-Plus	F	9,59	-12,58	57/88
1)Sabadell Bonos Euro-Prem	F	9,73	-12,49	55/88
1)Sabadell Bonos Euro-Pyme	F	9,54	-12,73	64/88
1)Sabadell Bonos Inter-Base	F	13,74	-5,45	26/125
1)Sabadell Bonos Inter-Cart.	F	14,53	-4,86	19/125
1)Sabadell Bonos Inter-Empr	F	14,51	-5,12	22/125
1)Sabadell Bonos Inter-Plus	F	14,28	-5,32	21/125
1)Sabadell Bonos Inter-Prem	F	14,62	-4,92	20/125
1)Sabadell Bonos Inter-Pyme	F	14,29	-5,28	23/125
1)Sabadell Dinámico-Base*	V	13,20	-11,68	150/274
1)Sabadell Dinámico-Cartera*	V	13,49	-11,28	138/274
1)Sabadell Dinámico-Empresa*	V	13,35	-11,55	145/274
1)Sabadell Dinámico-Plus*	V	13,38	-11,55	144/274
1)Sabadell Dinámico-Premier*	V	13,63	-11,34	143/274
1)Sabadell Dinámico-Pyme*	V	13,36	-11,67	146/274
1)Sabadell Dólar Rjo-Base	F	17,12	1,46	7/20
1)Sabadell Dólar Rjo-Cart	F	17,98	2,09	2/20
1)Sabadell Dólar Rjo-Empr	F	18,01	1,81	5/20
1)Sabadell Dólar Rjo-Plus	F	17,77	1,81	4/20
1)Sabadell Dólar Rjo-Prem	F	18,17	2,02	3/20
1)Sabadell Dólar Rjo-Pyme	F	17,73	1,64	6/20

1)Sabadell Eco.Verde, Base*	V	12,99	-10,08	14/21
1)Sabadell Eco.Verde, Carter*	V	13,27	-9,59	8/21
1)Sabadell Eco.Verde, Empr*	V	13,16	-9,77	11/21
1)Sabadell Eco.Verde, Plus*	V	13,16	-9,77	10/21
1)Sabadell Eco.Verde, Prem*	V	13,25	-9,62	9/21
1)Sabadell Eco.Verde, Pyme*	V	13,08	-9,93	13/21
1)Sabadell EEUU Bolsa-Base	V	24,13	-4,87	39/119
1)Sabadell EEUU Bolsa-Cart.	V	25,98	-3,95	26/119
1)Sabadell EEUU Bolsa-Empr.	V	25,69	-4,48	33/119
1)Sabadell EEUU Bolsa-Plus	V	25,22	-4,45	32/119
1)Sabadell EEUU Bolsa-Prem	V	26,25	-4,12	28/119
1)Sabadell EEUU Bolsa-Pyme	V	25,22	-4,68	35/119
1)Sabadell Equilibrado-Base*	R	11,32	-8,78	89/197
1)Sabadell Equilibrado-Cart*	R	11,67	-8,40	80/197
1)Sabadell Equilibrado-Empr*	R	11,55	-8,66	86/197
1)Sabadell Equilibrado-Plus*	R	11,49	-8,05	85/197
1)Sabadell Equilibrado-Prem*	R	11,74	-8,43	81/197
1)Sabadell Equilibrado-Pyme*	R	11,47	-8,72	88/197
1)Sabadell Esp. Bolsa-Cart*	V	8,19	-	-
1)Sabadell Esp. Bolsa-Plus*	V	8,04	-	-
1)Sabadell Esp. Bolsa-Prem*	V	8,30	-	-
1)Sabadell Esp. Bolsa-Empr*	V	8,11	-	-
1)Sabadell Esp. Bolsa-Pyme*	V	7,98	-	-
1)Sabadell Esp. S.Val.-Base*	I	9,02	-	-
1)Sabadell Esp. S.Val.-Cart*	I	9,26	-	-
1)Sabadell Esp. S.Val.-Empr*	I	9,31	-	-
1)Sabadell Esp. S.Val.-Plus*	I	9,17	-	-
1)Sabadell Esp. S.Val.-Prem*	I	9,32	-	-
1)Sabadell Esp. S.Val.-Pyme*	I	9,24	-	-
1)Sabadell Euro Yield-Base	F	18,10	-13,30	68/86
1)Sabadell Euro Yield-Cart.	F	18,80	-12,67	58/86
1)Sabadell Euro Yield-Empr	F	18,79	-12,88	62/86
1)Sabadell Euro Yield-Plus	F	18,57	-12,88	63/86
1)Sabadell Euro Yield-Prem	F	18,84	-12,76	59/86
1)Sabadell Euro Yield-Pyme	F	18,59	-12,99	65/86
1)Sabadell Euroacción-Base	V	15,02	-14,27	21/69
1)Sabadell Euroacción-Cart	V	15,89	-13,65	14/69
1)Sabadell Euroacción-Empr	V	15,78	-13,97	17/69
1)Sabadell Euroacción-Plus	V	15,57	-13,99	18/69
1)Sabadell Euroacción-Prem	V	16,08	-13,71	15/69
1)Sabadell Euroacción-Pyme	V	15,52	-14,32	19/69
1)Sub. Eur Bolsa ESG-Base	V	10,71	-9,68	41/144
1)Sub. Eur Bolsa ESG-Cart	V	11,46	-8,88	35/144
1)Sub. Eur Bolsa ESG-Empr	V	11,34	-9,39	38/144
1)Sub. Eur Bolsa ESG-Plus	V	11,11	-9,40	39/144
1)Sub. Eur Bolsa ESG-Prem	V	11,61	-9,01	36/144
1)Sub. Eur Bolsa ESG-Pyme	V	11,18	-9,54	40/144
1)Sabadell Fondetreso LP	F	8,01	-2,51	41/115
1)Sabadell Gela. Extra 15	G	9,96	-8,92	66/76
1)Sabadell Gela. Extra 17	G	8,74	-6,50	53/76
1)Sabadell Gela. Extra 23	G	12,52	-4,73	33/76
1)Sabadell Gela. Extra 24	G	10,39	-6,68	54/76
1)Sabadell Gela. Extra 25	G	10,19	-2,45	36/76
1)Sabadell Gela. Extra 26	G	10,17	-2,27	21/76
1)Sabadell Gela. Extra 27	G	10,53	-6,90	55/76
1)Sabadell Gela. Extra 28	G	9,86	-9,94	68/76
1)Sabadell Gela. Extra 29	G	9,55	-7,44	58/76
1)Sabadell Gela. Extra 30	G	12,43	-4,01	30/76
1)Sabadell Gela. Extra 32	G	11,22	-4,83	35/76
1)Sabadell Gela. Rjo 16	G	10,42	-2,72	6/26
1)Sabadell Gela. Rjo 17	G	9,18	-11,50	23/26
1)Sabadell Interes Eur-Base	F	8,97	-2,92	57/115
1)Sabadell Interes Eur-Cart	F	9,15	-2,65	50/115
1)Sabadell Interes Eur-Empr	F	9,05	-2,83	54/115
1)Sabadell Interes Eur-Plus	F	9,05	-2,83	55/115
1)Sabadell Interes Eur-Prem	F	9,18	-2,69	51/115
1)Sabadell Interes Eur-Pyme	F	9,01	-2,88	56/115
1)Sabadell Japón Bolsa-Cart*	V	2,88	-	-
1)Sabadell Japón Bolsa-Empr*	V	2,83	-	-
1)Sabadell Japón Bolsa-Plus*	V	2,89	-	-
1)Sabadell Japón Bolsa-Prem*	V	2,90	-	-
1)Sabadell Japón Bolsa-Pyme*	V	2,79	-	-
1)Sabadell Planif. 25 Base	M	9,78	-6,62	40/126
1)Sabadell Planif. 25 Empr	M	9,94	-6,33	36/126
1)Sabadell Planif. 25 Plus	M	9,95	-6,33	35/126
1)Sabadell Planif. 25 Prem	M	10,04	-6,17	33/126
1)Sabadell Planif. 25 Pyme	M	9,85	-6,49	38/126
1)Sabadell Planif. 50 Base	R	10,29	-7,00	52/197
1)Sabadell Planif. 50 Empr	R	10,47	-6,61	41/197
1)Sabadell Planif. 50 Plus	R	10,47	-6,61	40/197
1)Sabadell Planif. 50 Prem	R	10,55	-6,45	38/197
1)Sabadell Planif. 50 Pyme	R	10,35	-6,87	44/197
1)Sabadell Prudente-Base*	M	10,59	-7,27	63/126
1)Sabadell Prudente-Cartera*	M	10,89	-6,91	49/126
1)Sabadell Prudente-Empresa*	M	10,80	-7,34	58/126
1)Sabadell Prudente-Plus*	M	10,75	-7,34	59/126
1)Sabadell Prudente-Premier*	M	10,96	-6,95	51/126
1)Sabadell Prudente-Pyme*	M	10,72	-7,20	60/126
1)Sabadell Rendimiento Sup.	D	9,28	-1,03	48/82
1)Sabadell Rendimiento-Base	F	9,09	-1,21	14/115
1)Sabadell Rendimiento-Cart	D	9,20	-1,01	47/82
1)Sabadell Rendimiento-Empr	D	9,13	-1,34	50/82
1)Sabadell Rendimiento-Plus	D	9,13	-1,34	51/82
1)Sabadell Rendimiento-Prem	D	9,18	-1,08	49/82
1)Sabadell Rendimiento-Pyme	D	9,12	-1,37	52/82

Indice	Tipo	Valor último mon. local	Revalor. desde 31-12-11	Revalor. desde 31-12-12
1)Sabadell Ueg. Patn Priv.2*	M	22,43	-9,34	94/126
1)Sabadell Ueg. Patn Priv.5*	X	10,93	-14,29	148/177
1)Sab.América Latina Bol-Cart*	V	7,70	-	-
1)Sab.América Latina Bol-Empr*	V	7,62	-	-
1)Sab.América Latina Bol-Plus*	V	7,46	-	-
1)Sab.América Latina Bol-Prem*	V	7,75	-	-
1)Sab.América Latina Bol-Pyme*	V	7,52	-	-
1)Sab. Bolsa Emerg.-Base	V	16,77	-6,07	10/34
1)Sab. Bolsa Emerg-Cart	V	18,06	-5,37	6/34
1)Sab. Bolsa Emerg-Empr	V	17,90	-5,67	7/34
1)Sab. Bolsa Emerg-Plus	V	17,53	-5,68	8/34
1)Sab. Bolsa Emerg-Prem	V	18,24	-5,31	5/34
1)Sab. Bolsa Emerg-Pyme	V	17,59	-5,88	9/34
1)Sab.Economía Digital-Base*	V	14,49	-22,60	26/44
1)Sab.Economía Digital-Cart*	V	14,90	-22,17	21/44
1)Sab.Economía Digital-Empr*	V	14,75	-22,34	23/44
1)Sab.Economía Digital-Plus*	V	14,75	-22,34	24/44
1)Sab.Economía Digital-Prem*	V	14,88	-22,20	22/44
1)Sab.Economía Digital-Pyme*	V	14,62	-22,47	25/44
1)Sab.Emg. Mixto Flex-Base	R	13,02	-5,36	29/197
1)Sab.Emg. Mixto Flex-Cart	R	13,84	-4,61	22/197
1)Sab.Emg. Mixto Flex-Empr	R	13,81	-5,00	25/197
1)Sab.Emg. Mixto Flex-Plus	R	13,56	-5,00	24/197
1)Sab.Emg. Mixto Flex-Prem	R	14,07	-4,68	23/197
1)Sab.Emg. Mixto Flex-Pyme	R	13,58	-5,18	27/197
1)Sab.España B. Futuro-Base	V	16,71	-3,48	18/92
1)Sab.España B. Futuro-Cart	V	17,89	-2,52	13/92
1)Sab.España B. Futuro-Empr	V	17,72	-3,06	15/92
1)Sab.España B. Futuro-Plus	V	17,34	-3,06	16/92
1)Sab.España B. Futuro-Prem	V	18,13	-2,66	14/92
1)Sab.España B. Futuro-Pyme	V	17,45	-3,23	17/92
1)Sab.Fur Emerg Bolsa-Cart*	V	2,54	-	-
1)Sab.Fur Emerg Bolsa-Empr*	V	2,53	-	-
1)Sab.Fur Emerg Bolsa-Plus*	V	2,47	-	-
1)Sab.Fur Emerg Bolsa-Prem*	V	2,57	-	-
1)Sab.Fur Emerg Bolsa-Pyme*	V	2,48	-	-
1)Sab.Inv. Eica.Sol.-Base	M	1.241,39	-6,96	26/55
1)Sab.Inv. Eica.Sol.-Cart	M	1.311,97	-6,22	16/55
1)Sab.Inv. Eica.Sol.-Empr	M	1.298,37	-6,38	18/55
1)Sab.Inv. Eica.Sol.-Plus	M	1.298,32	-6,38	19/55
1)Sab.Inv. Eica.Sol.-Prem	M	1.308,21	-6,28	17/55
1)Sab.Inv. Eica.Sol.-Pyme	M	1.263,26	-6,74	22/55
1)Sab.Selec.Altern.-Base*	I	9,63	-1,90	21/92
1)Sab.Selec.Altern.-Cart*	I	9,86	-1,56	16/92
1)Sab.Selec.Altern.-Empresa*	I	9,74	-1,76	18/92
1)Sab.Selec.Altern.-Plus*	I	9,74	-1,76	19/92
1)Sab.Selec.Altern.-Premier*	I	9,87	-1,63	17/92
1)Sab.Selec.Altern.-Pyme*	I	9,68	-1,83	20/92
1)Sab.Selec. Epsilon-Base*	I	15,59	-10,48	12/12
1)Sab.Selec. Epsilon-Cart*	I	16,61	-9,99	7/12
1)Sab.Selec. Epsilon-Empr*	I	16,71	-10,17	9/12
1)Sab.Selec. Epsilon-Plus*	I	16,38	-10,17	10/12
1)Sab.Selec. Epsilon-Premier*	I	16,86	-10,02	8/12
1)Sab.Selec. Epsilon-Pyme*	I	16,46	-10,33	11/12
1)Sabadell Consolidado 80*	M	9,55	-4,36	20/12
Sabadell Asset Management Luxembourg				
Del 90121 006 San Sebastián 081745. Copia del Valor Informativo de la Sociedad de Inversión en el Mercado Financiero S.A. 05/09/22				
1)Global Equity	V	448,47	-18,77	229/272
1)Saf Funds Capital Apprec. 1	F	231,41	-0,79	35/84
1)Saf Funds Capital Apprec. 2	R	860,32	-7,85	69/195
1)Saf Funds Capital Apprec. 3	R	12,33	-9,67	7/12
2)Global Active F. Port.25	M	1.170,94	-1,24	73/131
2)Saf Balanced Alloc.40	R	106,63	-6,92	42/147
2)Saf US Core Equity	V	139,08	-5,39	45/111
4)Sterling Active F. Port.25	M	9,88	-20,62	12/112
Santander Asset Management				
Serrano 691806 Madrid Web: http://www.santanderassetmanagement.es Reducir: 08/09/22				
1)Eurcom Renta Variable	V	18,13	-16,70	214/272
1)EurcomEuros*	R	20,66	-3,65	17/195
1)Inversivo Confianza*	M	14,80	-9,25	40/84
1)Sant. Acciones Esp. A	V	18,01	-7,73	30/95
1)Sant. Acciones Esp. B	V	20,27	-1,49	9/95
1)Sant. Acciones Esp. C	V	19,97	-1,25	8/95
1)Sant. Acciones Euro	V	3,86	-17,13	46/84
1)Sant. Acciones Litaoim	V	22,74	19,47	3/13
1)Sant. Certo Plaza Dólar	D	70,21	11,59	21/12
1)Sant. Dividendo Europa A	V	9,20	-6,40	20/134
1)Sant. Dividendo Europa B	V	9,64	-6,07	19/134
1)Sant. Eurocódigo	F	94,78	-3,27	36/134
1)Sant. Future Wealth*	V	119,90	-15,59	198/272
1)Sant. GB Crecimiento A)*	M	101,27	-9,28	91/131
1)Sant. GB Crecimiento S*	M	102,99	-9,28	90/131
1)Sant. GB Decidido A1)*	V	21,71	-12,78	170/272
1)Sant. GB Equilibrado A)*	R	138,33	-10,53	134/195
1)Sant. GB Equilibrado S*	R	140,52	-10,53	133/195
1)Sant. Gest Dinam Alternat*	I	66,10	-0,01	32/55
1)Sant. Índice España B	V	93,73	-7,26	50/95
1)Sant. Índice España I	V	101,46	-6,70	44/95
1)Sant. Índice Euro B)	V	179,06	-17,05	44/84
1)Sant. Índice Euro Clase I	V	192,35	-16,50	34/84
1)Sant. Índice España Openbank	V	92,78	-7,32	51/95
1)Sant. PB Aggressive Port*	V	308,62	-13,26	174/272

DIRECTIVOS

Alcaraz, número uno para las marcas

PATROCINIO DEPORTIVO Es el único gran tenista que ingresa más dinero en las canchas que fuera de ellas.

Estela S. Mazo, Madrid

Carlos Alcaraz ha hecho historia. A sus 19 años, cuatro meses y siete días ganó ayer el US Open y se convirtió en el jugador más joven de la historia del tenis en colocarse como líder de la ATP. Es su primer Grand Slam y todo apunta a que no será el último porque su potencial deportivo y comercial es altísimo.

El margen sobre las canchas lo confirma su entrenador, Juan Carlos Ferrero. "Alcaraz está al 60% de su juego, puede mejorar muchas cosas", avisa. Él lo vio por primera vez cuando el tenista murciano tenía 12 años y era "un fideo sin músculos pero con algo especial". En el ámbito comercial, su potencial es evidente si se tiene en cuenta que Alcaraz es el único de los grandes tenistas del mundo que aún gana más dinero sobre la pista que fuera: ingresa casi 11 millones anuales, de los que sólo cinco proceden de patrocinios, frente a astros como Roger Federer, que en este 2022 en el que no ha jugado ni un partido se embolsará 90 millones sólo del negocio comercial.

Sus marcas, al detalle

Babolat (su raqueta desde los 12 años) y Nike (que hasta 2020 no firmó su primer contrato profesional pero que le viste desde los 16 tras relevar a Lotto) son sus socios más antiguos: ambos tienen contratos hasta 2025 y ya se está hablando de la renovación. A ellos se han sumado Rolex (un clásico del tenis que firmó con Alcaraz como su embajador más joven) o BMW (su patrocinador más reciente), junto a proveedores como Crown Sport Nutrition, la marca de suplementación de Nadal. También ha cerrado acuerdos con Isdin, la Región de Murcia o El Pozo Alimentación. Todas ellas se han anticipado a la explosión comercial del tenista como cara y reclamo publicitario.

Así, tiene libertad para rellenar una amplia categoría de patrocini-



Alcaraz ganó a Ruud por 6-4, 2-6, 7-6(1) y 6-3 en 3 horas y 20 minutos.

nios, como banca, automoción o bebidas, entre muchas otras, si bien no tiene por qué firmar con decenas de marcas. El respaldo comer-

cial de Nadal, por ejemplo, está formado por Santander, Telefónica, Nike, Kia, Babolat, Cantabria Labs, Heliocare, Richard Mille y Amstel

Oro 0,0, un elenco limitado si se tiene en cuenta el aluvión de posibilidades, como le sucede ahora a Alcaraz.

Al igual que Nadal, las marcas se asocian al murciano por cuestiones que van más allá de ser el número uno, a su identidad como "soplo de aire fresco en el mundo del tenis", como aseguran en El Pozo. Es una cuestión de valores relacionados con el talento, el esfuerzo, la cercanía o la integridad, máximas que se repiten en el patrocinio pero que obviamente no se asocian de la misma manera a todas las propiedades deportivas.

En esta comparación reside precisamente uno de los retos para Alcaraz, según Carlos Cantó, CEO de SPSPG Consulting. "Uno de los principales desafíos de Alcaraz es diferenciarse de la sombra de la leyenda Nadal, que, no se olvide, aún está en activo y en el top 5" apunta. "La propuesta de posicionamiento debe ser diferencial, aportando atributos de imagen diferenciales". El hecho de que esté sumando patrocinadores como BMW y Rolex apunta en este sentido, "aunque la estrategia debe ser robusta y consistente en el tiempo". "Además, la imagen de Carlos es positiva, fresca, saludable, una simbiosis de las de Nadal y Federer, y alejada de las percepciones -algunas no positivas- de las de los NextGen: Medvedev, Zverev, Kyrgios, etc".

Candidatos no le faltan, como suele asegurar su representante Albert Molina, uno de los máximos responsables de la división de tenis de IMG, que reconoce que muchas marcas llaman a la puerta de Alcaraz para que sea su imagen, pues en cada torneo la exposición del tenista a nivel mundial es muy grande. En el Barómetro de patrocinio de 2021 de SPSPG, Alcaraz se situaba en sexta posición en el ranking de tenistas españoles con mejor imagen, por detrás de Nadal y leyendas como Santana o Moyá. "Se estima que en la edición de 2023 se situará en el podio", avanza Cantó, situando al tenista como un número 1 también en patrocinio.

¿QUÉ OPINAN LOS EXPERTOS?

Carlos Cantó

CEO de SPSPG Consulting

"Por parte de los patrocinadores, el reto se dilucidará a nivel de estrategia a largo plazo y diferenciación", asegura el experto. "Las marcas deben buscar esas palancas de diferenciación que les permitan estar por encima de otras enseñas de la misma 'property' (en este caso, Carlos Alcaraz)". En este reto, es importante que la estrategia de patrocinio de Carlos delimite proyectos que las marcas puedan desarrollar en exclusiva, más allá de la exclusividad de sector económico. "El público objetivo demanda y prefiere el desarrollo de estos proyectos diferenciales que, en numerosas ocasiones, van relacionados con proyectos de sostenibilidad medioambiental y social", apostilla.

Fernando Soler

Consultor de empresas como Kosmos e IMG

"Va a ser muy importante cómo se posiciona en relación con temas fuera del deporte", apunta el directivo. "Una figura icónica como él tiene que triunfar también fuera de la pista, por lo que la forma en que se vincule con causas y objetivos que preocupan al mundo en general le harán tener un valor mucho más importante". Más allá de las marcas endémicas de la industria del tenis, "Carlos Alcaraz va a tener la oportunidad de analizar oportunidades menos ortodoxas y que pueden estar ligadas a 'start up' o nuevos negocios en la era digital y, una vez más, el acierto en seleccionar estas oportunidades puede ser muy importante", concluye Soler.

Rayde Luis Baez

Fundador de The Connect

"El reto es cómo aprovechar el máximo de atractivo comercial ahora, cuando todavía es un adolescente", reflexiona el ejecutivo. "Hoy es imagen de Nike, Babolat, Rolex, Crown Sport Nutrition, BMW España, El Pozo y Turismo de la Región de Murcia -este último puede ser una rentable apuesta dada la proyección nacional e internacional, en lo que se refiere a la promoción del destino turístico Costa Cálida-, pero la llave de su proyección internacional está en manos de Nike, que es quien se ha establecido a lo largo de los años como 'king maker'. Aquí radica la importancia suprema en asociarse con marcas que invierten en comunicar y mercadear al deportista, mucho más allá del producto en pista".

DIRECTIVOS

VIAJES

“El lujo se ha vuelto mucho más instagrameable”

FRANCK SIBILLE Vicepresidente y director general de Hyatt International para España.

Nerea Serrano, Madrid

A pesar de la pompa de su cargo y de su nombre extranjero, Franck Sibille (Saint-Etienne, Francia, 1970) es un viejo conocido en España. El actual vicepresidente y director general del gigante turístico Hyatt International para España, Marruecos y Argelia ha sido el director de hoteles emblemáticos como el Villa Magna, el Marbella Club o el Fairmont Rey Juan Carlos I de Barcelona. De su etapa por España, además de conservar su conocimiento del idioma, mantiene el pulso de un mercado ibérico que Hyatt acaba de ponerse por montera, literalmente. Es en esta calle del centro de la capital donde acaba de abrir oficialmente Thompson Madrid, la primera propiedad de esta enseña en Europa. “Las cifras de turismo en España son inigualables y están experimentando una fuerte recuperación. En cuanto a Madrid, está cobrando impulso por su extraordinaria oferta cultural y por representar un eje de actividad económica a la altura de otras grandes ciudades europeas”, asegura en exclusiva a EXPANSIÓN el directivo francés. A Sibille no le sorprende que todas las grandes marcas quieran ganar terreno en la capital española: “Desde un punto de vista turístico, la fuerte presencia de mercados emisores como Estados Unidos y Reino Unido, junto con pesos pesados clave del interior de Europa como Italia y Francia, la hace muy resiliente. Es una ciudad que ha sabido ponerse al día de forma ininterrumpida durante las últimas dos décadas”.

Para diferenciarse de sus competidores, el hotel aspira a marcar un nuevo referente en las zonas de tránsito del centro en términos de sostenibilidad con la transformación de la Plaza del Carmen. “Además, tiene una oferta que satisface las necesidades del viajero internacional sofisticado y también de la exigente sociedad madrileña”, cree Sibille, que reflexiona sobre la recuperación del turismo urbano español: “En su conjunto, no llegará antes de 2024, aunque el segmento de lujo podría alcanzar ese hito un año antes, en la segunda mitad de 2023”. Para recibir al turista chino que nos visitaba antes de la pandemia habrá que esperar hasta 2025, según el directivo.

Aperturas en España

Hyatt, a través de su marca Thompson, tiene la vista puesta en Ibiza. “Estamos buscando activamente nuevas oportunidades en España; es pronto para hablar de proyectos

Hyatt International acaba de inaugurar el primer hotel de su marca Thompson en Europa. Ubicado en Madrid, en la calle Montera, tiene 175 habitaciones, incluyendo 22 suites y una propuesta culinaria a cargo de La Ancha, de la familia Redruello. “Además de una panadería y bistró abierto todo el día, un restaurante y bar en la azotea, y un bar clandestino oculto cuya apertura está prevista para este otoño”, adelanta Franck Sibille (a la derecha).



concretos, pero sería fantástico tener presencia en los archipiélagos españoles y en destinos de talla internacional como Ibiza”.

Con Thompson Madrid, el gigante hotelero estadounidense –nacido en California en 1957– suma tres alojamientos tras Hyatt Centric Gran Vía y Hyatt Regency Hesperia. La próxima pica será premium y abrirá antes de que acabe el año en Costa del Sol bajo el nombre de La Zambra, parte de The Unbound Collection by Hyatt y gestionado por Marugal. “España es un mercado muy estratégico para Hyatt, por lo que es-

tá previsto ampliar, en un plazo aún no determinado, nuestra presencia actual a través de ocho hoteles y 1.650 habitaciones operando bajo seis de nuestras marcas”, adelanta.

Planes ante un otoño-invierno que los analistas dan frío a nivel económico: “Las perspectivas para el último trimestre de 2022 siguen siendo sólidas; y creo que Madrid mostrará una mayor resiliencia en caso de recesión debido a la mezcla de turistas que recibe. Solo debemos aceptar el hecho de que en 2023 es poco probable que veamos el mismo ritmo de crecimiento de los últimos seis meses”.

Sobre si subirán los precios de las habitaciones en sus hoteles, Sibille prefiere ser discreto: “Es demasiado pronto para decirlo, pero en lugar de eso, en Hyatt, nos estamos enfocando en volvernos aún más ágiles y en trabajar de manera más inteligente para estar completamente preparados en caso de que la inflación aumente nuestros costes operativos”.

Afinado en Marruecos, donde prepara personalmente la apertura del Park Hyatt Marrakech, sus casi 30 años de trayectoria en la industria hotelera le sirven a Sibille para radiografiar cómo ha evolucionado el complejo mundo del lujo: “En los últimos años las implicaciones de la palabra tienen mucho más que ver con ofrecer una experiencia personal. En paralelo, el lujo también se ha vuelto mucho más instagrameable, es decir, que rigen vivencias a medida para compartir en las redes. Eso ha llevado a una visión menos opulenta del lujo y a un cierto regreso a lo básico, donde la naturaleza y la autenticidad son dos buenos ejemplos de lo que buscamos en una experiencia exclusiva”. Eso sí, bajo la atenta mirada de los seguidores.

PARA DESCONECTAR



El pintor Félix de la Concha ha trabajado en el Museo Lázaro Galdiano de Madrid donde ahora expone.

ARTE

El Museo Lázaro Galdiano inaugura temporada el jueves con una exposición que pretende establecer un diálogo múltiple entre la obra creada por Félix de la Concha en el propio espacio en la que va a ser representada y la realidad. *Pórtico* está compuesta por siete óleos sobre tabla y lienzo, que convivirán con las piezas de la colección del museo hasta el 13 de noviembre.

GASTRONOMÍA

Cultivados en una huerta de Cascajares (Segovia), recogidos a diario y sin pasar por cámara, los tomates de Maldonado 14 son un icono de este restaurante madrileño. Protagonizan un menú (45,10 euros) que incluye lomo de sardina marinada sobre tosta o con ventresca de bonito del norte, *steak tartar* o tarta de manzana. También se pueden disfrutar en casa (10 euros la caja de dos kilos).

MÚSICA

El tenor Pablo García-López interpretará a Cegaste en *Orphée* de Philip Glass, cuyo estreno tendrá lugar el 21 de septiembre en los Teatros del Canal. Esta ópera, que forma parte de la nueva temporada del Teatro Real, es una versión del músico norteamericano del célebre *Orfeo* escrito por Jean Cocteau en 1927 y llevada al cine por él mismo en 1950. La ópera se estrenó dos años después en la Brooklyn Academy of Music.



Pablo García-López durante los ensayos de 'Orphée' de Philip Glass.

MÚSICA

El compositor que creó el paraíso

TOMÁS MARCO Recibe hoy un homenaje en la Real Academia de Bellas Artes tras cumplir 80 años.

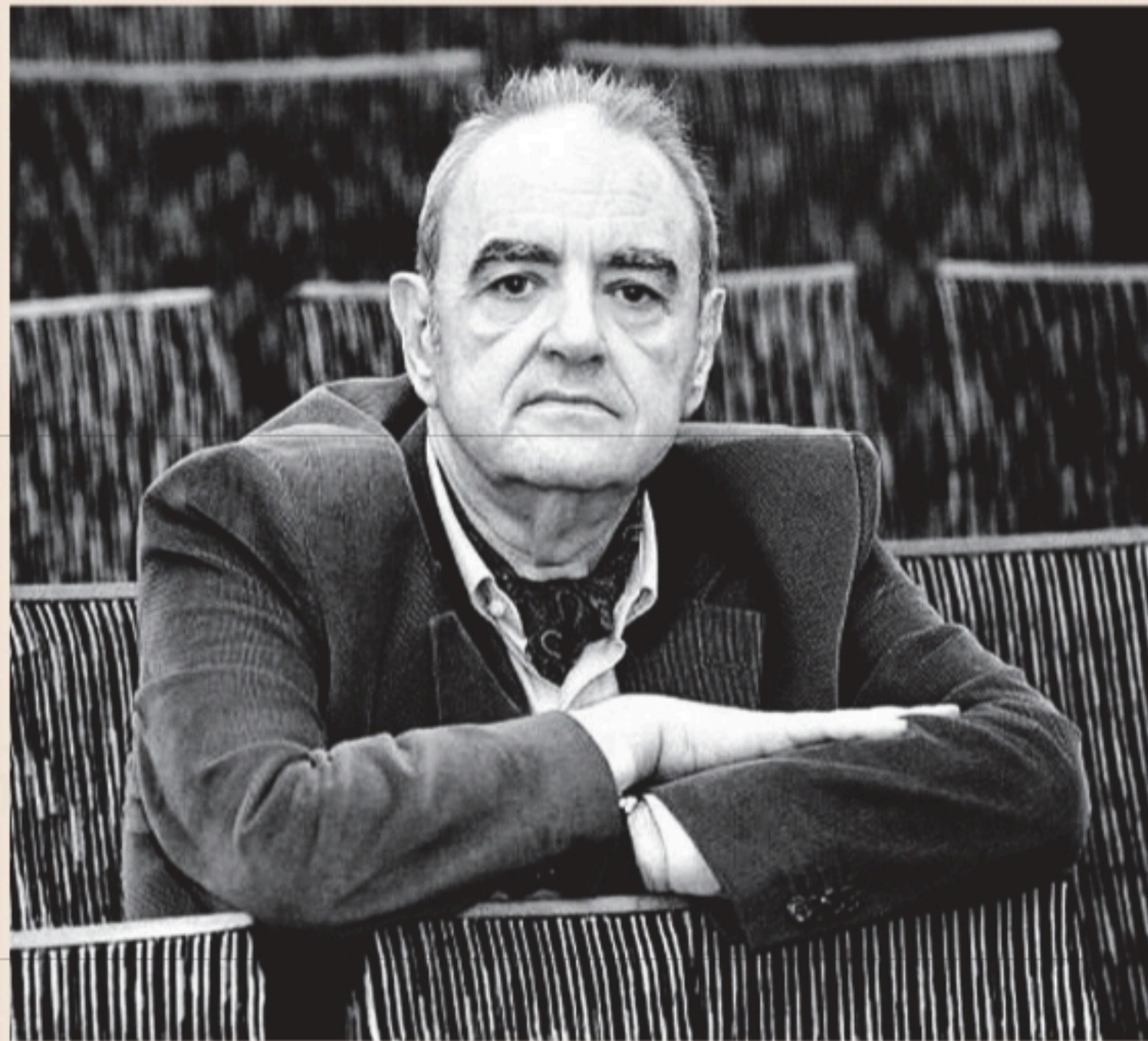
Emelia Viaña, Madrid

Santiago Serrate, director musical de Sax-Ensemble, asegura que "Tomás Marco Aragón es el equivalente a un hombre del Renacimiento". Dicho así puede parecer exagerado si pensamos en Leonardo da Vinci, William Shakespeare o Miguel de Cervantes y el propio Marco se encarga de rebajar tal afirmación desde la modestia que siempre le ha caracterizado, pero lo cierto es que a Serrate no le falta razón. "Lo es por su enorme cultura y por sus intereses, que van más allá de la música y se introducen en la pintura, la escultura y en la ciencia, de modo que en su obra hay numerosas incursiones en la física o las matemáticas". En su opinión, "basta con examinar sus sinfonías para encontrar referencias a ciertos cuadros de Mark Rothko y Gustavo Torner, a los quasares y la sonoridad solar, a la física del caos y a modelos matemáticos; al mismo tiempo que aborda la *Divina comedia*, la historia de las Islas Canarias, personajes de la mitología griega o la hipótesis Gaia". Para Marco, es la amistad que les une lo que motiva las palabras de Serrate, pero agradece que haya impulsado un homenaje que recibirá hoy, tras cumplir ayer ochenta años -nació en Madrid en 1942-, en la Real Academia de Bellas Artes.

En colaboración con la Fundación BBVA, Sax-Ensemble ofrecerá la integral de los *Paraísos* de Marco, una oportunidad única de escuchar en directo cuatro piezas compuestas entre 1988 y 2018 y con las que Marco daba forma al paraíso sonoro. "Unifica obras de diferentes épocas de mi vida, pero que tenían una misma motivación, crear un espacio sonoro perfecto", señala Marco, que cree que el público apreciará la ocasión de escuchar cómo ha evolucionado su música. ¿Tanto lo ha hecho? "Hay algo en cada pieza que me define como compositor porque son cosas que forman parte de mi personalidad, pero cada pieza refleja un momento determinado de la vida y obviamente la mía ha cambiado mucho desde que compuse *Paraíso Mecánico* -escrita en 1988 para el gran saxofonista francés Claude Delangle-, que es la primera de ellas -después llegarían *Paraíso dinámico*, *Paraíso danzante* y *Finales de paraíso*-, reconoce Marco, el miembro más joven de la generación del 51, a la que pertenecieron también Cristóbal Halffter y Luis de Pablo.

La llave de la modernidad

Como ellos, el compositor, director hoy de la Real Academia de Bellas Artes de San Fernando, tuvo la valentía de traer a España movimientos que surgían en Europa de la mano de Pierre Boulez, Olivier Mes-



Tomás Marco ha recibido en dos ocasiones el Premio Nacional de Música, en 1969 y en 2002.

siaen o Luigi Nono, entre otros. Además, fue ayudante y alumno de Karlheinz Stockhausen y tuvo una gran relación de amistad con Luciano Berio. "La generación del 51 hizo posible la entrada de España en la modernidad. El empleo de las técnicas europeas pero con un tamiz latino y mediterráneo hace que nuestro país empiece a estar en el candelero", asegura Serrate, algo que Marco también destaca por ser una época muy importante de la historia de la música española. "Halffter o De Pablo lo tuvieron más difícil que yo porque se vieron obligados a quemar etapas demasiado rápido. España llevaba un importante retraso tras la Guerra Civil, la Segunda Guerra Mundial y la posguerra y ellos tuvieron la responsabilidad de retomar aquello que se había quedado atrás y de adaptarlo a nuestra tradición. Yo era más joven y pude sumarme sin correr tantos riesgos a todo eso que ellos ya estaban haciendo", relata Marco, que lamenta que España no valore la importancia de sus compañeros de generación. "Javier Marías era un escritor muy importante que merece todos mis respetos, pero no era ni la mitad de conocido en su ámbito en el resto del mundo que Halffter o De Pablo y me da pena que

Autor de siete óperas, de un ballet y de diez sinfonías, Marco es el último miembro de la generación del 51

"Mi música nace del contacto diario con la realidad, pero cada obra surge de un estímulo unitario"

pocos se acordaron de ellos cuando fallecieron". ¿De quién es la culpa? "La clase política y educativa no han apostado por la música. Nadie siente vergüenza si le preguntan por una pieza compuesta por Halffter o De Pablo y no es capaz de decir el título de al menos una, pero hoy parece que todos hemos leído a Marías en algún momento de nuestra vida. Está claro que hoy en día no existes si no sales en la televisión y la música no tiene mucha presencia en ésta".

Esta frustración que ha sentido Marco a lo largo de su carrera no le ha sido un impedimento para componer, y es que Serrate distingue la amplitud, versatilidad y vigor de su obra. Autor de siete óperas, un ballet, diez sinfonías, música coral, de cá-

mara o para teatro, Marco reconoce que nunca le ha fallado la inspiración. "A nuestro alrededor suceden muchas cosas y a veces lo más difícil es elegir. Mi música nace del contacto diario con la realidad, pero cada obra surge de un estímulo unitario", define Marco, que durante el confinamiento compuso *Música in tempore viri*, pieza que le encargó el Festival de Granada y que se estrenó en junio del año pasado. Tras ella, *Alma mater*, obra que conmemora el 90 aniversario de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. "He tenido la oportunidad de recordar mis años como estudiante -aprendió a tocar el violín y a componer, mientras estudiaba Derecho- y de volver a un mundo que me parece apasionante", recuerda Marco que ha publicado libros de referencia como *Música española de vanguardia*, *Pensamiento musical y siglo XX* e *Historia cultural de la música* y que ha sido profesor de Nuevas Técnicas del Real Conservatorio Superior de Música de Madrid y de Historia de la Música en la UNED. También fue director gerente de la Orquesta y Coro Nacionales de España, director del Centro para la Difusión de la Música Contemporánea, del Festival Internacional de Alicante o del Inaem.

PISTAS



Una exhibición inmersiva en el universo de Dalí

El 8 de octubre abre sus puertas la exposición *Desafío Dalí*, que podrá verse hasta el 7 de marzo en el Espacio 5.1. de Ifema. A través de 160 obras del autor (cuyos originales se encuentran repartidos en 20 museos y colecciones privadas alrededor del mundo) en formato digital, con tecnologías como realidad aumentada o las gafas 3D, la exhibición ofrece una inmersión en el universo *daliniano* en un espacio de 2.000 metros cuadrados.

Migas extremeñas listas para tomar

Pan, aceite de oliva virgen extra, ajo y sal. La sencilla receta y enérgica de las migas extremeñas ha pasado de generación en generación y ha llegado a la actualidad prácticamente intacta. Listas para calentar y tomar, las de La Chinata mantienen la esencia tradicional de este plato, uno de los más conocidos del repertorio extremeño. La ración (250 gramos) tiene un precio de 4,6 euros.

Un vino tranquilo y equilibrado

Freixenet ha incorporado un vino tinto Selección Especial a su Colección de Vinos Tranquilos un año después de lanzar un blanco y un rosado. De color rojo burdeos con reflejos violáceos de intensidad media, dicho vino, que es vegano y que se ampara bajo la DO Catalunya, mezcla distintas variedades de uva, garnacha, syrah y cabernet sauvignon, y se caracteriza por encontrar el equilibrio perfecto entre la fruta, la frescura y personalidad.

Opinión

Una estrategia para la reindustrialización de Cataluña

Natàlia Mas i Guix
y Roger Torrent i Ramió

La crisis generada por el coronavirus rompió las principales cadenas de suministro a nivel mundial. Y cuando se vislumbraba ya una salida, la invasión rusa en Ucrania ha sacudido el mercado energético. Afrontamos, pues, un período de grandes dificultades e incertidumbres, marcados por la inflación y la falta de suministros clave, que tienen un impacto directo en las familias y en el tejido productivo.

Para afrontar este futuro incierto, más allá de medidas coyunturales, necesitamos certezas y profundizar en transformaciones estructurales que nos permitan ser más fuertes y resilientes frente a factores externos. Es inaplazable la relocalización de factores clave de las cadenas de producción para ganar autonomía y soberanía. Necesitamos una industria más sostenible e innovadora. En definitiva, más y mejor industria. Si reindustrializar Catalunya ya era una prioridad en 2019, la pandemia y la invasión rusa han ratificado esta necesidad.

Con esta premisa hemos aprobado, desde el consenso y la concertación con los agentes sociales y económicos, el Pacte Nacional per a la Indústria 2022-2025 (PNI). Un gran acuerdo de país para impulsar la industria y transformar el modelo productivo en Catalunya. No se trata de un compendio de buenas intenciones, sino de un plan transversal ambicioso, con calendario, presupuesto asociado y mecanismos para comprobar su ejecución y efectividad. Más de 3.000 millones de euros y más de 150 medidas para conseguir que el peso de la industria en la economía crezca del 20% actual al 25% del PIB en 2030. Pero más allá de las cifras, lo que dota de robustez el pacto es que alinea a administraciones, patronales, sindicatos, universidades, colegios profesionales, centros tecnológicos y cámaras de comercio con un objetivo común.

Las actuaciones del PNI son clave para el futuro del país por la capacidad de arrastre que tiene la industria en el resto de los sectores. Acciones como el plan de atracción de nuevos elementos estratégicos de la cadena de valor y de relocalización industrial, que favorecerán un ecosistema industrial más resiliente; medidas de impulso a la economía circular y la transición energética en la industria; el desarrollo de suelo industrial para impulsar y atraer proyectos tractores; el impulso de la formación profesional ocupacional dual y de doctorados industriales; el apoyo a proyectos de I+D+i industriales, el fomento del transporte multimodal y de la red de banda ancha de nueva generación en los polígonos de actividad económica, instrumentos de

co-inversión en empresas industriales o el desarrollo del Valle del Hidrógeno, uno de los vectores energéticos del futuro, entre muchas otras.

La mitad de la economía catalana depende, en mayor o menor medida, de la industria, que es el sector que genera una ocupación más estable, de más calidad y con mejores salarios. Además, recae sobre ella un papel decisivo en la lucha contra el cambio climático. Pese a seguir concentrando alrededor de una cuarta parte de la industria del Estado español, en los últimos años la industria ha perdido peso en nuestra estructura productiva.

Deslocalizaciones

Como la mayoría de los países occidentales, hemos vivido un proceso de deslocalización de las empresas industriales, que buscaban reducir costes para preservar su competitividad en el escenario global y aumentar sus beneficios; así como un proceso de terciarización de la economía. Y los sucesivos gobiernos optaron por no intervenir y dejar que las fuerzas del mercado global impulsaran la desindustrialización de nuestras economías. Es imprescindible, pues, la intervención activa desde las instituciones para corregir un escenario que ha debilitado nuestro modelo productivo. Una política industrial activa como estrategia y herramienta para un crecimiento económico más resiliente y sostenible, con mayor cohesión social y vertebración territorial.

Nos encontramos ante una coyuntura decisiva, de cariz dual, en la que grandes retos y dificultades coinciden en tiempo e intensidad con oportunidades que no podemos dejar escapar. Por un lado, la emergencia climática obliga a hacer efectiva una rápida transición hacia modos de producción más respetuosos con el medio ambiente; y el sector debe enfrentarse a la crisis en las cadenas de suministros y al crecimiento desmesurado de la inflación. Por el otro, se abren grandes ventanas de oportunidad para, por ejemplo, transformar la industria de la automoción con la electrificación de la planta de Seat en Martorell; captar grandes inversiones de nueva implantación como la de ILJIN; o generar industria propia, como puede ser el Hub de la electromovilidad en el proceso de reindustrialización de Nissan.

Nuestra estrategia para aprovechar estas oportunidades pasa por acompañar al sector industrial en proyectos de crecimiento, por atraer inversiones en proyectos industriales de alto valor añadido, y por estimular la innovación empresarial para lograr ventajas. Afrontamos un escenario de enorme complejidad, pero hoy estamos más y mejor preparados gracias al Pacte Nacional per a la Indústria.

Natàlia Mas i Guix, directora general d'Indústria;
Roger Torrent i Ramió, conseller d'Empresa i Treball

Ya nada es excepcional

Enrique
Cocero

Estábamos ganando mucho dinero". William Hurt hace esta apreciación interpretando a Hank Paulson en *Too Big To Fail*, una de las tres películas que mejor representan la crisis financiera de 2008.

En la que creo que es la escena cumbre de la película, la Directora de Comunicación del Tesoro pregunta a los presentes cómo le puede explicar a la prensa lo que está ocurriendo el día que Lehman Brothers cae. El adjunto a Paulson y su Jefe de Gabinete le explican que hay unos productos financieros (CDO) contruidos con trozos de distintas hipotecas: unas fiables y otras de distinto riesgo de impago pero, como se juntan con los trozos de las solventes, el bono resultante es, de cara al mercado, muy aceptable.

A sabiendas de que, en un producto tan atractivo (que lo era), se oculta una no despreciable probabilidad de hundimiento, los bancos deciden asegurar esos productos financieros para disipar el riesgo. Dan con una compañía que ve mucho negocio en ello y que, en esencia, monopoliza los seguros.

Pues bien, en 2008 el mercado inmobiliario cae, las cuotas de las hipotecas suben, se producen impagos y, con ellos, los CDO pierden valor. Los bancos ejecutan los seguros, la aseguradora sobrepasada no puede cumplir con sus obligaciones y el mercado se va a... bueno, allí a donde se fue. Lo que ayer valía 100, un día más tarde no vale ni el papel.

“¿Por qué nadie hizo nada por regularlo?”, pregunta Davis: “estábamos ganando mucho dinero”, contesta Paulson. Comisiones por venta, rentabilidades, ingresos por seguros contratados y, por supuesto, impuestos. ¿Qué podía ir mal?

El pasado martes, en el cara a cara de Alberto Núñez Feijóo con Pedro Sánchez en el Senado, recordé esta escena porque caí en la cuenta de que el Gobierno, a su manera, aprovecha con algunos Decretos-Ley a organizar una suerte de CDO que convalidar en el Congreso.

El caso es que el Gobierno aprovechó la pandemia (un momento excepcional) para tirar de esta herramienta legislativa catalogada como excepcional, sí, pero a fecha de hoy ha desbocado su uso. Pareciera que no hay otra manera de poner una ley en circulación con la premura suficiente más que esta modalidad. Antes por la pandemia, ahora por la “guerra de Putin y el obstruccionismo de la oposición”, la vía ordinaria de aprobar una ley no debe ser tan dinámica como parece necesitar Pedro Sánchez.

Así que, como el decreto-ley es de aplicación inmediata, aunque luego requiera la convalidación y una plegaria para que no se interponga un recurso de inconstitucionalidad, se pone la maquinaria a producir, se activa la norma y luego, algo más que ocasionalmente, se empaqueta con otros Decretos-Ley para proceder a su aprobación en el Parlamento.

Un ejemplo reciente de agrupamiento lo tienen en el Real Decreto-ley 14/2022, de 1 de agosto, de medidas de sostenibilidad económica en el ámbito del transporte, en materia de becas y ayudas al estudio, así como de medidas de ahorro, eficiencia energética

y de reducción de la dependencia energética del gas natural.

Luego está el agrupamiento clásico: “te facilito esta medida, si me apruebas estas otras”. La vía es fácil porque basta con que el Consejo de Ministros apruebe los distintos textos que, previamente, han estado labrando y puliendo los miembros de la Comisión Delegada de Secretarios y Subsecretarios. La lógica sería la siguiente: una vez aprobado el Decreto-Ley, si el Gobierno necesita a un socio (no señalemos) para convalidar, basta con meter en ese “paquete” material que satisfaga al socio junto a otro que tampoco le chirrie mucho y así, votación tras votación, ir haciendo todo ley.

Cortoplacismo del Gobierno

La ironía está en que esta forma de actuar apunta al cortoplacismo del Gobierno, ya que, al no existir el mismo esfuerzo y consenso que requiere una ley tramitada por la vía ordinaria, puede volver a modificarse total o parcialmente por el mismo procedimiento según interese. Unan a esto que casi todo lo que estas



Pedro Sánchez, presidente del Gobierno, la semana pasada en el Senado.

medidas buscan solucionar son cuestiones inmediatas, pero no estructurales. Se está actuando sin reconocer que ésta no será la última crisis ni que, cada vez, se manifiestan de una forma distinta.

De hecho, el presidente del Gobierno rechaza la opción de la energía nuclear argumentando que construir una central lleva veinte años y se reafirma en que nuestro modelo energético es el correcto, algo que no debe serlo cuando las grandes potencias de Europa están haciendo lo posible por reorganizar el suyo y no para “pasar este trago”, sino para que, como Alemania, no se les vuelva a dejar al descubierto.

Volviendo a la escena del inicio, el Gobierno se ha hecho fuerte en el “estamos ganando muchas votaciones”, como si sólo eso valiera para reivindicar el sistema democrático, pero una vez traspasado el umbral de lo fácil e inmediato, es complicada la vuelta al camino complejo, por muy recto y ético que sea. El retorno a un procedimiento escrupuloso de aprobar las leyes debería encabezar la insondable lista de tareas que queda debajo de “Regeneración Democrática”.

Consultor político

Ilusiones óptico-monetarias



CRÓNICAS MÍNIMAS

Manuel Conthe
mconthe@yahoo.com

Joseph Delboeuf fue un matemático y psicólogo belga que, tras refinar la relación logarítmica que los alemanes Weber y Fechner habían constatado entre la sensación provocada por un estímulo y su intensidad, se dedicó él mismo al estudio de las ilusiones ópticas. En 1865 enunció una, que lleva su nombre, sobre la percepción del tamaño absoluto de objetos: en su versión clásica, cuando observamos dos discos negros de idéntico tamaño pero rodeados el primero por una gran circunferencia y el segundo por otra más pequeña, este segundo disco nos parecerá más grande (porque ocupa una mayor proporción del círculo blanco).

Delboeuf y las dietas

Esa llamada "ilusión de Delboeuf" guarda estrecha relación con la de Ebbinghaus, que se produce cuando los discos están rodeados no por circunferencias, sino por un corona de círculos, pequeños en un caso y grandes en otro: también aquí el ojo humano percibirá como más grande, en razón del contraste el disco rodeado por los círculos más pequeños.

En la ilusión de Delboeuf se basa esa conocida recomendación de que, si queremos comer menos para adelgazar, convendrá que nos sirvan los alimentos en recipientes o platos pequeños, para que las raciones nos parezcan más grandes y eso nos lleve a moderar su tamaño. Así, en un experimento realizado en 2012, dos investigadores de la Universidad estadounidense de Cornell comprobaron que cuando los protagonistas del experimento tenían que servir cierto volumen de sopa de tomate Campbell que previamente les habían enseñado, aquellos a los que los investigadores les habían proporcionado para hacer el experimento un cuenco grande vertían en él más sopa de la cuenta y, por el contrario, aquellos a los que se había

proporcionado cuencos pequeños servían menos cantidad de la debida. En otro experimento con cereales y platos blancos de distinto tamaño, comprobaron que la ilusión era mayor cuando el mantel era negro -de forma que contrastara con el plato- que cuando era blanco.

Algunos han sugerido que la ilusión de Delboeuf es poco eficaz para las dietas, porque sucumbimos menos a ella cuando tenemos verdadera hambre. Se han hecho también experimentos con animales y los resultados han sido curiosos: los chimpancés y los monos sucumben a la ilusión como los seres humanos, pero los perros y algunos peces -como los guppies- ¡cometen el error opuesto y escogen las porciones servidas en platos grandes!

Anclaje monetario

Las ilusiones sensoriales que sufrimos al percibir el tamaño de objetos físicos se da también al evaluar otras magnitudes, de forma que el contexto y el marco de referencia condicionan nuestra percepción.

De ese fenómeno dejó constancia hace ya casi un siglo el gran economista británico John Maynard Keynes, a quien bien se podría catalogar como el gran precursor de la "psicología financiera" (behavioral finance), enfoque que, difundido en los últimos 40 años, ha sido ya reconocido con los Premios Nobel de Economía otorgados al psicólogo Daniel Kahneman en 2002 y al economista Richard Thaler en 2017.

En efecto, Keynes hizo referencia a una de tales ilusiones en 1930, en su *Treatise of Money*, escrito al comienzo de la Gran Depresión, cuando, fiel todavía a la visión monetaria neoclásica y al concepto de Wicksell de "tasa de interés natural" -aquella tasa "neutra" que indujera un nivel de inversión productiva suficiente para evitar la caída del nivel de precios que por entonces se estaba viviendo-, se refirió en el capítulo 37 de la sección sobre Teoría Monetaria Aplicada a



La presidenta del BCE, Christine Lagarde.

un factor psicológico que dificultaba que los tipos de interés de los bonos a largo plazo bajaran hasta ese nivel "natural" (que para él era aproximadamente era el de los exiguos tipos vigentes antes de la Primera Guerra Mundial). Keynes expuso así el problema: "Los prestamistas se han acostumbrado a unos tipos de interés altos. La guerra, la reconstrucción posbélica y la época de endeudamiento 'artificial' han mantenido los tipos de interés durante 15 años a un nivel que no habría parecido proba-

ble a la anterior generación. En consecuencia, un bono de máxima calidad que rinda el 4,5 o 5%, cuando el tipo de interés a corto plazo apenas rebasa el 2%,

no le parece al financiero moderno la extraordinaria bicoca que le habría parecido a su padre. Porque hay muy poca gente para la que el criterio de lo normal y permanente no esté fijado por la experiencia efectiva de los últimos quince años".

Yo recordé muchas veces ese pasaje durante mis años como Director del Tesoro (1988-1995), cuando trataba de persuadir a los inversores de que los tipos de interés de la deuda del Reino de España, enton-

ces en ocasiones por encima del 10%, eran una verdadera bicoca.

Del extraordinario influjo del pasado reciente cuando tenemos que estimar magnitudes-un fenómeno que la Psicología Financiera (Behavioral Finance) contemporánea ha bautizado como anchoring ("anclaje")- volvería a hablar en su "Teoría General" (1936), cuando en el magnífico capítulo 12 sobre las expectativas a largo plazo volvió a destacar que "nuestra práctica habitual es partir de la situación actual y proyectarla hacia el futuro, modificándola solo en la medida en que tengamos razones más o menos concretas para esperar un cambio".

Subida "histórica" de tipos

En mi opinión, esa influencia del contexto y de la experiencia de los últimos años ha quedado patente en muchas de las reacciones a la subida de 75 centésimas (0,75%), desde el 0,5% al 1,25%, que el Banco Central Europeo acordó el pasado jueves para su tipo de interés. El calificativo de la subida más prodigado por los medios y comentaristas fue el de "histórica", o "sin precedente" (Reuters). EXPANSIÓN abrió con "el BCE dispara los tipos" y en páginas de interior citaba a quienes se referían a la decisión del BCE como "la bomba

nuclear contra la inflación".

Es cierto, además, que la subida inmediata del 0,75% fue acompañada del anuncio de que se producirán subidas adicionales en las tres o cuatro reuniones siguientes, lo que ha suscitado en algunos cierta preocupación sobre el tenor "agresivo" del anuncio. Así, por ejemplo, el antiguo vicepresidente del BCE, el portugués Vítor Constâncio, ha destacado que ese anuncio ha reintroducido, de improviso, la teóricamente abandonada práctica del "anuncio de decisiones futuras" (forward guidance); y no tiene presente la previsible recesión en Alemania y en la Unión Europea, así como la caída de los salarios reales que está provocando la escasa fuerza negociadora de los sindicatos; que resulta imposible determinar con precisión cuál sería la actual "tasa de interés natural"; y que olvida que en la zona euro la inflación ha sido esencialmente provocada por la energía y otros productos importados.

Los argumentos de Constâncio no son baladías, pero me parece que su crítica al BCE, al centrarse en la cuantía de los aumentos de tipos en ciernes, no presta suficiente atención al exiguo nivel absoluto de los tipos de interés de los que partía: nadie sabe a ciencia cierta cuál es la "tasa de interés natural" del euro que resultaría neutral, pero creo que padecemos la ilusión contraria a la que Keynes percibía en los inversores financieros en 1930: tras muchos años de tipos de interés nulos e incluso negativos -justificados en su momento para evitar una depresión y conjurar el peligro de deflación-, nos cuesta trabajo percibir que la "normalización" de la política monetaria exigirá alcanzar un nivel absoluto de tipos de interés nominales que, como mínimo, supere -nadie sabe a ciencia cierta en cuánto- el objetivo anual de inflación del BCE (2%).

El BCE nos sirvió, pues, en julio (0,5%) y ahora en septiembre (0,75%) dos primeras "cucharadas" de normalización monetaria. Pero parece claro que para llegar al nivel absoluto de tipos que esa normalización exige, serán necesario que nos administre, por mucha incertidumbre que exista, algunas cucharadas más.

Expansion.com BLOGS

Todas las Crónicas Mínimas en
www.expansion.com/blogs/conthe

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Inaki Garay

Subdirector: Pedro Blumun. Desarrollo digital: Amparo Polo. Corresponsal económico: Roberto Casado. Redactores jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Javier Montalvo, Emelia Viana, Clara Ruiz de Gauna, Estela S. Maro, José Orihuela (Cataluña) y Miguel Ángel Patiño

Empresas/Iniciativa de las Heras/Finanzas/Mercados: Laura García/Economía: Juan José Marcos/Opinión: Ricardo T. Lucas/Directivos: Néstor Serrano, Brucías Francisco Rodríguez Checa/Nueva York: Sergio Sáiz/Comunidad Valenciana: Julia Bines/Cataluña: Araceli Zardón/Diseño: César Galera/Edición: Elena Secordia



EDITORIA

Unidad Editorial Información Económica, S.L.U.
Avenida de San Luis 25 de Madrid (28033)
Teléfono de contacto: 91 443 50 00

ADMINISTRADORES

Stefania Bedogni
Nicola Speroni

COMERCIALIZACIÓN DE PUBLICIDAD

Unidad Editorial, S.A.

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD

Sergio Cobos

IMPRIME: BERMONT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 670 71 50. Fax 91 327 18 93

DIFUSIÓN CONTROLADA POR



Depósito Legal M-15672-1986 ISSN 1576-3323

Madrid 2022. © Todos los derechos reservados. Precio: 2€. Sábados 2,50€

EL GIGANTE DEL 'STREAMING' SIGUE LOS PASOS DE OTROS GIGANTES DEL ENTRETENIMIENTO Y APUESTA POR ESTA INDUSTRIA. SE HA ALIADO CON UBISOFT PARA LANZAR TRES JUEGOS PARA MÓVIL.

Netflix también se suma a la fiebre de los videojuegos

Anna Gros. Financial Times

Netflix ha firmado un acuerdo con Ubisoft, una de las mayores empresas de videojuegos de Europa, en un intento del gigante del streaming de reforzar su división de videojuegos. La plataforma lanzará el año que viene tres nuevos juegos para móviles basados en los videojuegos de Ubisoft, incluido su título más exitoso, *Assassin's Creed*.

La medida llega en un momento en el que Netflix intenta acelerar el crecimiento de su nueva división de videojuegos coincidiendo con la ralentización del negocio de streaming de la compañía. El grupo ha perdido más de la mitad de su valor de mercado desde abril, cuando reveló que su crecimiento de suscriptores de una década se había estancado.

La alianza llevará al grupo de videojuegos francés a desarrollar los videojuegos para móviles de Netflix. Esto incluirá uno basado en *Mighty Quest* de Ubisoft, un juego de construcción de castillos, y *Valiant Hearts*, el juego de aventura histórico.

Suscriptores

Todos ellos estarán disponibles en exclusiva para los suscriptores de Netflix, sin anuncios ni compras dentro de la app, lo que permitirá a Ubisoft acceder a nuevas audiencias y experimentar con nuevos formatos para sus títulos. Por el momento no se han anunciado detalles sobre el valor del acuerdo.

Netflix entró en el sector de



'Valiant Hearts' es uno de los productos de Ubisoft.

los videojuegos el año pasado, contratando a varios ejecutivos de alto nivel, al tiempo que se unía a las mayores tecnológicas del mundo para intentar hacerse con una porción de la parte más valiosa de la industria del entretenimiento.

Grandes grupos tecnológicos como Amazon, Meta, propietaria de Facebook, Google y Apple han aumentado sus

inversiones en videojuegos en los últimos años, compitiendo por convertirse en el "Netflix de los juegos". Destaca la adquisición de Activision Blizzard por parte de Micro-

Amazon, Meta, Google y Apple siguen aumentando su inversión en videojuegos

soft por más de 68.000 millones de euros.

Netflix lanzará el año que viene tres nuevos juegos para móviles basados en los juegos de Ubisoft, incluido su título más exitoso *Assassin's Creed*.

El servicio de streaming con sede en California ha lanzado 28 juegos y ha adquirido tres estudios de juegos, entre ellos Night School Studio y Boss Fight Entertainment,

con sede en Texas. En marzo, compró Next Games, el desarrollador finlandés creador de los juegos para móviles basados en su exitosa serie *Stranger Things*.

1,9 millones

Sin embargo, la empresa ha tenido dificultades para convertir una parte de sus aproximadamente 220 millones de suscriptores en jugadores ha-

bituales. Según la empresa de inteligencia de mercado App-topia, los videojuegos móviles de Netflix tienen unos 1,9 millones de usuarios activos diarios y se han instalado 28 millones de veces. El dato contrasta con los 30 millones de usuarios activos diarios de King, un popular editor de juegos que fabrica *Candy Crush*.

Leanne Loombe, responsable de juegos externos de Netflix, declaró que la plataforma sigue "muy comprometida con los videojuegos", pero que se encuentra en una fase de experimentación, para averiguar qué estilos y géneros resuenan más entre sus suscriptores.

"Queremos asegurarnos de que hay un juego para todos los perfiles de suscriptores" aseguró. El gigante del streaming planea contar con un total de 50 juegos en su lista para finales de año.

Menos ventas pero más poder de mercado

La industria de los videojuegos atraviesa un momento de ralentización en el que los fabricantes de consolas, los editores de videojuegos y los productores de chips ya han informado de un descenso de las ventas y de la participación de los usuarios

en los últimos meses. La semana pasada, Snap, propietario de la red social Snapchat, anunció que suspendía los planes de desarrollo de juegos. Sin embargo, el interés por esta industria va más allá y adquiere tintes estratégicos. Un ejemplo es la compra de

Activision Blizzard por parte de Microsoft, que ha dado al gigante tecnológico un poder de mercado sobrevenido, al controlar juegos como 'Call of Duty' y poder decidir en qué plataformas se ofrece. Sony ya se ha enfrentado a Microsoft por esta

circunstancia. Según dice, la compañía norteamericana sólo se había ofrecido a seguir publicando los juegos de 'Call of Duty' en PlayStation durante un número limitado de años. Este movimiento daría ventaja a la consola de Xbox, perteneciente a Microsoft.



Netflix quiere contrarrestar el descenso en el número de suscriptores.

SUSCRÍBASE A TODO
Expansión



Expansión

Recibalo todos los días en el domicilio que indique o en su punto de recogida habitual.



ORBYT.

La versión digital de su periódico donde quiera con 3 accesos simultáneos para usted y los suyos.



Expansión

Premium

Acceso ilimitado a todo el contenido web con 3 accesos simultáneos, información bursátil y los mejores artículos de Financial Times.



TODO por solo
39,95 €/mes



91 275 19 88 O ENTRE EN suscripcion.expansion.com/ofertas

GESTIÓN



Dreamstime

Los sénior en la élite de la abogacía de los negocios

Algunas firmas marcan el límite de la edad de jubilación de los socios entre los 62 y los 67 años

Su experiencia en operaciones y el trabajo con los jóvenes es lo más valorado de estos profesionales

ENTREVISTA



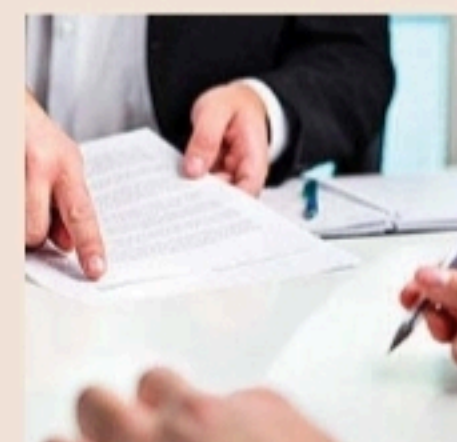
Carlos Guerrero
Socio fundador de Attolón

“Los bufetes han importado la inflación del salario de los junior”

TECNOLOGÍA

Los problemas para patentar la inteligencia artificial frenan su inversión

RRHH



Qué secretos esconden los contratos de los abogados estrella

GESTIÓN

El talento sénior que brilla en las

La frontera de los 60 años marca un punto de inflexión en la vida de los socios de los bufetes. Más allá de jubilarse,

Linklaters

Ayudar a los más jóvenes

El pasado 30 de junio, Jaime Zurita estrenaba el galardón de Mejor Abogado Sénior en los Premios Jurídicos de EXPANSIÓN. Sus compañeros de profesión reconocían sus méritos como uno de los padres fundadores del derecho de opas en España. "Más allá de la experiencia fruto de más de 40 años de ejercicio, creo que la principal aportación es una visión más amplia a la hora de asesorar a nuestros clientes, y que va más allá de una respuesta basada en un punto de vista estrictamente técnico", asegura sobre cómo aporta valor en Linklaters el actual consultor sénior de la firma. Zurita explica que, a día de hoy, entre las cosas que más le llenan en su día a día es la relación con los abogados más noveles. "Disfruto ayudando a los jóvenes a analizar los problemas jurídicos con los que se enfrentan y orientarles sobre la mejor forma de tratarlos para que ellos mismos los resuelvan".



Jaime Zurita, consultor sénior de Linklaters.

Alejandro Galisteo, Madrid

Todos los abogados, al estudiar la carrera, se forman para interpretar la ley. Pocos, sin embargo, son los elegidos que, a través de la práctica, escriben el Derecho. Jaime Zurita es uno de estos últimos. A lo largo de sus más de 40 años en la profesión ha participado en alguna de las opas más destacadas del mercado español. Es más, al catedrático en mercantil se le considera uno de los padres fundadores del derecho de opas en España. No obstante, el ganador en los Premios Jurídicos de EXPANSIÓN, en la categoría de Mejor Abogado Sénior explica que hoy disfruta "ayudando a los jóvenes".

Como el consultor sénior de Linklaters, la mayor parte de los letrados de más de sesenta años activos optan por acercarse a los junior para transmitir su experiencia, un legado que forma el ADN de las nuevas generaciones de abogados que son el presente y el futuro de los despachos.

"Prefiero el concepto de valor al de tiempo dedicado". Con esta frase, Fernando de las Cuevas, socio de Gómez-Acebo & Pombo, explica la manera en la que sigue disfrutando de su profesión, enfrentándose a nuevos desafíos, "estando en asuntos donde pueda aportar valor a los clientes", asegura el también ex socio director de una firma en la que hay una decena de socios mayores de 60 años, representando el 18% de la sociatura.



Dreamstime

Andersen

Observar el crecimiento de diez generaciones



Javier Mata, socio sénior de Andersen y director de la oficina de Madrid de la firma.

Después de muchos años, los profesionales del Derecho saben entender mucho mejor las necesidades, tanto explícitas como implícitas del cliente. "Esto es un gran valor también en la gestión interna, para equipos y nuevas iniciativas que se ponen en marcha", asegura Javier Mata, socio sénior de Andersen y director de la oficina de Madrid. El experto asegura que una de las cosas con las que más disfruta en la actualidad es ver la evolución de las distintas generaciones de letrados jóvenes que pasan desde becarios hasta socios. "Por mi edad, he visto más de 10 generaciones de abogados y su evolución positiva, aunque a veces también negativa. La alegría es inmensa cuando uno alcanza la sociatura", aclara Mata, que pone en valor la especialización del sector legal español en las últimas décadas, así como su globalización, "que obliga a entender y practicar la abogacía desde una perspectiva internacional".

Algunas firmas marcan el límite de la edad de jubilación de los socios entre los 62 y los 67 años

Tanto el porcentaje como el número de socios con los que cuenta G.A.P. sirve como radiografía de la presencia del talento sénior en los despachos. Algunas firmas, además, suelen limitar la edad hasta la que pueden ejercer los socios en una horquilla que va desde los 62 hasta los 67 años, pudiendo acogerse después a planes especiales para este tipo de profesionales.

Es el caso, por ejemplo, de

BDO Abogados

La visión práctica de la experiencia

En la actualidad, BDO Abogados tiene a seis abogados de más de 60 años que representan un 3% de la plantilla total, además de dos socios de más de 60 años. La firma cuenta con una edad de jubilación acordada en los 65 años. Sin llegar a esta edad Juan Gómez-Acebo es uno de los abogados veteranos del despacho. El 'counsel' de BDO considera que con su experiencia, los letrados aportan "una visión muy práctica y con propuestas de solución adaptadas a la preocupación o problema planteado". En este sentido, recuerda una lección que marcó su carrera. Siendo asociado, un socio inglés le preguntó si determinada situación tenía amparo en derecho español. Le contestó que en principio sí. Cuando el socio le cuestionó sobre el significado de 'en principio', aprendió la lección de que "cuando un cliente hace una pregunta, espera respuestas útiles y no evasivas", comenta el 'counsel'.



Juan Gómez-Acebo, 'counsel' del área legal de BDO.

EL VALOR DE LA EXPERIENCIA EN LOS BUFETES

Cuatrecasas

En Cuatrecasas, el número de abogados que superan los 60 años en España se eleva a los 31 profesionales. Respecto a los socios, la firma presidida por Rafael Fontana cuenta con 19 de ellos que superan esta edad. Suponen el 10% de la sociatura de la firma. A la hora de jubilarse, son los socios los que tienen que solicitar la desvinculación con dos años de anterioridad a la fecha de jubilación y solo lo pueden hacer a partir de los 60 años de edad, con lo cual la edad mínima de retirada como socio es los 62 años y la edad máxima con la que pueden ejercer es los 67 años. Después, pueden ser incluidos en un programa de socio sénior en labores más institucionales.

KPMG Abogados

En España, KPMG Abogados cuenta en la actualidad con tres profesionales de más de 60 años. Para ellos, no existe límite alguno en la edad de jubilación, más allá del que marca la propia regulación en la materia. En el caso de nuestros socios, ninguno supera los 60 años porque para ellos la edad de retiro son los 62 años y frecuentemente se acogen a fórmulas que la firma pone a su disposición para que, si lo desean, puedan retirarse de manera voluntaria antes de ese momento. Además, es posible alcanzar acuerdos con socios que han salido de la firma u otros profesionales sénior para que puedan seguir colaborando con la firma en calidad de consejeros sénior.

grandes firmas de abogados

algunos entran en programas especiales desde los que aportan su experiencia tras años acumulados de trabajo.



Cuatrecasas. La firma, que cuenta con 19 socios mayores de 60 años en sus oficinas en España, tiene puesto el límite en la edad de jubilación, como máximo, a los 67 años.

Desde esta edad, en el bufete, cuyo presidente ejecutivo es Rafael Fontana, estos profesionales pueden acogerse al programa específico para socios eméritos al que puede unirse un número determinado de perfiles que realizan ta-

La tarea que más valoran los letrados veteranos es el trabajo con los perfiles junior

reas de representación institucional del despacho, además de participar en actividades de formación a profesionales más jóvenes y recibir sesiones de innovación jurídica.

Adaptación

En RocaJunyent, por ejemplo, el pacto de socios establece los 65 años como edad de jubilación, con la única excepción del socio fundador y presidente del despacho. "Si trabajas con intensidad, aprendes de tu trabajo, no dejas de interesarte en formarte y en adaptarte a los cambios, los años aportan una magnífica experiencia, que permite dar más valor a tu trabajo y al del equipo", asegura Blanca Usón, socia de mercantil de esta firma, en la que los socios y socias pueden, si lo desean, mantener su actividad en el despacho como *of counsel* hasta los 68 años.

Y es que son unos expertos en adaptarse. "La tecnología lo ha cambiado todo. Yo comencé a trabajar con máquina de escribir. Buscábamos la jurisprudencia con los tomos de Aranzadi y tardábamos, a veces, días en encontrar las sentencias precisas para documentar un escrito. Hoy en día todo ese trabajo es más rápido y preciso", aclara sobre la evolución en la forma de trabajar Javier Mata, socio sénior de Andersen y director de la oficina de Madrid. En esta firma en España hay siete socios mayores de 60 años, lo que supone un 12,5% de la sociatura.

RocaJunyent

Relativizar los problemas



Blanca Usón, socia de RocaJunyent.

A igual talento, lo que diferencia al profesional joven del sénior es la experiencia. Lo tiene claro Blanca Usón, socia del departamento fiscal de RocaJunyent, que considera que la veteranía "da perspectiva, capacidad de discernir qué es lo más relevante, serenidad para afrontar los problemas y también capacidad de anticipar qué quiere el cliente". Usón también destaca que la experiencia ayuda a "frustrarte menos cuando los problemas no se pueden solucionar como pensabas y a relativizar el fracaso". La socia de RocaJunyent echa la vista atrás y afirma que "hay aspectos que se han perdido de la práctica de hace 30 años que eran muy positivos. Por ejemplo, los equipos eran mucho más reducidos y estables, y por tanto las relaciones personales tendían a ser más estrechas de lo que son ahora, pero, en conjunto, valoro positivamente la evolución de la profesión", comenta.

Ecija

La empatía como clave de la profesión

Ecija cuenta en España con ocho socios mayores de 60 años. Entre ellos se encuentra José Antonio Suárez, al que le avalan sus casi cincuenta años en la profesión. "El ejercicio debe ser gratificante, algo de lo que, en primera instancia, somos responsables quienes ejercemos como tutores de los recientemente incorporados. A partir de ahí es una labor, yo diría que obligatoria, de todos los socios. La empatía no revienta murallas, pero es capaz de hacer que colapsen", explica de forma gráfica Suárez sobre las claves de mantenerse durante tanto tiempo ejerciendo con entusiasmo la profesión. "Los abogados tenemos una pugna permanente entre el alto nivel de exigencia que supone un trabajo de calidad y nuestra vida personal", explica el socio de Ecija, que asegura que esta última, la vida personal, ha ganado terreno en sus últimos años, gracias en parte, al uso de la tecnología.



José Antonio Suárez, socio de Ecija.

Gómez-Acebo & Pombo

Una vocación exigente



Fernando de las Cuevas, socio de GA_P.

"La experiencia es casi todo en nuestra profesión". Así reivindica el valor de la veteranía en la abogacía Fernando de las Cuevas, socio de Gómez-Acebo & Pombo. El que también fuera director del despacho, explica, no obstante, que el paso de los años no está reñido con las ganas de innovar. "Siempre he disfrutado haciendo cosas nuevas, enfrentándome a retos y trabajando a medida del asunto y el cliente. Trato de seguir haciéndolo en asuntos donde pueda aportar valor a los clientes. Prefiero el concepto de valor al de tiempo dedicado", comenta De las Cuevas, que asegura que su profesión, "no es amable, sino exigente". Sin embargo, el socio explica que la abogacía, "para el joven que tenga vocación, es una profesión muy interesante y enriquecedora, que proporciona una amplia perspectiva del entorno social y económico", explica De las Cuevas.

Montero Aramburu

Más allá de los grandes bufetes, en los de tamaño mediano existen planes similares a la hora de que sus letrados se retiren. Por ejemplo, en Montero Aramburu cuentan con 13 profesionales mayores de 60 años. De ellos, cinco son socios de cuota, cuatro son socios de honor y cuatro son consejeros. Es decir, aproximadamente el 9% del total de los profesionales de la firma tiene más de 60 años y el 21% de la sociatura está integrada por profesionales que superan esta edad. Respecto al límite en la edad de jubilación, la firma de origen andaluz marca los 65 años para los socios y lo que establezca la Seguridad Social para el resto.

PwC Tax & Legal

Las oficinas españolas de PwC Tax & Legal cuenta con seis abogados que superan los 60 años. Un pequeño grupo de profesionales de edad avanzada que apenas representa al 1% del total de profesionales de la firma. Respecto a los socios, el número de ellos que alcanza las seis décadas de vida también son seis y representan al 8% de la sociatura de la firma dirigida en España por Joaquín Latorre. Respecto a la edad de jubilación de estos últimos profesionales, el despacho no se ha pronunciado, pero apunta a la edad de retiro marcada por la Seguridad Social para el resto de trabajadores con los que cuenta la firma de servicios profesionales.

CONTRATOS

Así se protegen los despachos cuando se marcha su socio estrella

Los pactos mercantiles que firman los abogados con los bufetes recogen una serie de condiciones que se activan en caso de que el profesional se vaya a la competencia y afectan, sobre todo, a su relación con los clientes.

Alejandro Galisteo Madrid

La semana pasada, Alejandro Ortiz dejaba Linklaters, donde era socio sénior desde 2017, para aterrizar en Latham & Watkins. El profesional, una estrella de la abogacía de los negocios, sigue el camino que hace un año recorrió su compañero Pedro de Rojas, pasando de la firma del *Magic Circle* al gigante americano. En su cambio de despacho, Ortiz no irá acompañado. Según ha podido saber EXPANSIÓN, el fichaje estrella de Latham no podrá llevarse consigo al menos por un tiempo, a unos profesionales con los que lleva trabajando desde el año 2000 en Linklaters.

¿El motivo? Las cláusulas que los despachos redactan en los contratos de sus abogados más reconocidos y que se activan cuando se finaliza su relación. Este tipo de condiciones de salida de los socios se dan, en primer lugar, porque el vínculo entre los letrados de élite y el bufete no es laboral, caso en el que estas condiciones tendrían un encaje legal más complejo. Se trata de cláusulas individuales recogidas en el pacto de socios.

Voluntad de las partes

Fuentes del sector reconocen que al tratarse de relaciones mercantiles prevalece la voluntad de las partes, por lo que se intenta que las condiciones de salida no sean abusivas. "El despacho tiene la fuerza en esta relación. Es el más interesado en proteger sus intereses cuando se marcha un socio que tiene acceso al core de su negocio", apuntan.

En este sentido, la cláusula más habitual es el pacto de no competencia. "Suele ir de seis a doce meses en los que el socio no puede tratar de conseguir o llevarse un cliente que sea de la firma saliente siempre y cuando el despacho de destino sea un competidor", explica Sancho Peña, socio sénior de Page Executive. Esto se hace extensible a cualquier bufete, es decir, una vez que se comunica su marcha, tampoco podría colaborar con otra firma, se trate o no de su destino final.



Se trata de una restricción de lo más habitual, aunque no todos los bufetes la aplican y, aun siendo así, tiene muchos matices. Por ejemplo, el despacho no puede incluir en esta condición a todos los clientes de la firma. Se trataría de una cláusula abusiva, ya que muchos de ellos se habrán acercado al despacho precisamente gracias al socio que se va.

No obstante, hay veces que un socio de un bufete internacional, por ejemplo, se marcha para montar su propia *boutique*. "Ahí suele haber camaradería e incluso colaboración con los clientes", explica Peña.

Por otro lado, y vinculado al pacto de no competencia, está la condición que se impone sobre los equipos. Por lo general, cuando un socio se marcha a un despacho competi-

dor no se puede llevar a abogados con los que ha colaborado. Como lo anterior, en el pacto no se puede incluir a todos los trabajadores de la firma porque sería considerado por un juez como una cláusula abusiva.

"Se firma que el socio saliente no puede llevarse a ningún empleado del despacho del que se va. Dicho esto, tenemos mil casos similares, pero cualquier trabajador es libre de dimitir de su despacho actual e irse a otro sitio a trabajar al día siguiente", aclara Peña.

Mientras que la cláusula de no competencia está muy integrada en los pactos de socios, la del personal es algo menos común. Y en caso de que se incluya, el periodo de tiempo por el que el abogado estrella no puede tocar a nadie con el que haya trabajado

Es posible fijar un preaviso de nueve meses en los que se llega a mandar a casa al abogado

Es habitual que el profesional que se va no pueda negociar con clientes en un año

es de un máximo de un año. "Al final se resume en que el letrado puede llevarse gente de su equipo, a no ser que la firma determine lo contrario, y siempre y cuando no perjudique los intereses de la firma", señalan fuentes jurídicas.

Preaviso y bloqueo

Gardening leave. Tras este término anglosajón se esconde una de las condiciones más duras que los socios pueden experimentar al anunciar que se marchan a la competencia. Consiste en un periodo de nueve meses de preaviso en los que el bufete pueden exigir al profesional que no actúe como socio.

Es decir, el despacho perjudicado corta al abogado la relación con los clientes y, en muchas ocasiones, lo manda a casa sin que se puede incor-

¿Y si se ficha a todo un equipo?

En algunas ocasiones, no es un socio individual el que se marcha de un despacho. Hay veces que el fichaje o traspaso es de un área entera o de un grupo de socios que deciden, en conjunto, afrontar una nueva etapa. En este sentido, ya no entra en juego el pacto de socios del profesional con el bufete. Se pasa de una relación mercantil a las normas de competencia. Y un movimiento agresivo puede ser considerado competencia desleal por sacar del mercado a un competidor. De forma habitual, en lugar de acudir a los tribunales, el bufete que ha sufrido la pérdida exige daños y perjuicios a su competidor en base al lucro cesante que tiene por la pérdida del equipo. Así, se llega a arreglos económicos para cerrar este tipo de traspasos.

porar a su nuevo destino profesional. Además, los bufetes más agresivos, incluso, establecen que, en el periodo en el que el socio no se ha marchado pero no se cuenta con él para el futuro, se le reduzca la remuneración al mínimo.

No obstante, lo habitual es que estas cláusulas no se acaben cumpliendo y que se llegue a acuerdos menos restrictivos entre firma y profesional. Y es que no interesa llegar a los tribunales por una salida por varias razones. Por un lado, el coste económico, ya que si se trata de un despacho anglosajón, la matriz estará fuera de España. Esto implica que la denuncia y el proceso judicial sea en el extranjero. Por otro lado, el reputacional ya que si una firma es demasiado restrictiva, los socios se pensarán mucho si quieren trabajar en ella.

VII EDICIÓN PREMIOS EXPANSIÓN JURÍDICO

ENTREVISTA | CARLOS GUERRERO SOCIO FUNDADOR DE ATTOLÓN LAW

“Los bufetes han importado la inflación del salario elevado de los júnior”

El director ejecutivo de la compañía de servicios legales alternativos apunta que en España este tipo de empresas no sufre la batalla por el talento que disputa el sector tradicional, con los que afirma tener una “buena” relación.

Alejandro Galisteo, Madrid
El pasado 23 de junio, *Chambers* publicó la segunda edición del ranking sobre firmas legales de servicios alternativos en España. En el directorio británico se estrenaba Attolón Law, una compañía que nació en enero de 2021, por lo que se estaba reconociendo su primer ejercicio de vida. “Ahora tiene más impacto que dentro de unos años, cuando ya habrá más ALSP en el mercado español. Estar en estas ediciones implica posicionarse como pioneros”, explica Carlos Guerrero, fundador de una compañía que, apenas una semana más tarde, se alzaba con el galardón a *Mejor Start Up Legal* en los Premios Jurídicos.

Guerrero muestra gran optimismo sobre la evolución del negocio de su ALSP (proveedores de servicios jurídicos alternativos, por sus siglas en inglés). “Vamos a cerrar el ejercicio con una facturación de un millón de euros. Queremos triplicar para el año que viene”. Este comportamiento favorable lo ve reflejado en diferentes señales que manda el mercado. “Nuestro objetivo y principales clientes son las empresas medianas. Pero nos están llegando propuestas de *secondment* para asesorías jurídicas de grandes empresas”.

Además, el que también fuera socio de bufetes tradicionales antes de crear primero LexgoApp y ahora Attolón asegura que las turbulencias actuales de la economía les pueden beneficiar por las tensiones en los precios. “La crisis financiera de 2007 ya fue una oportunidad para que firmas medianas accedieran al gran cliente que, por ahorrar costes, comenzó a trocear los encargos. La crisis que se avecina va a ser la nuestra, una ventana que se abre para que las ALSP se reconozcan en el sector jurídico español e internacional”.



La apuesta por el ‘middle market’

Attolón Law aspira, en palabras de su fundador, Carlos Guerrero, a convertirse en la firma de servicios legales alternativos referente en el ‘middle market’ del sur de Europa. Un mercado de tamaño mediano que está afrontando la crisis económica en escenarios diferentes. “El sector industrial sufre una bajada importantísima de pedidos que está haciendo que hayan paralizado los contratos con ETT para renovar empleados. Por contra, los que tienen poco endeudamiento, están sorteándola muy bien”.

No obstante, cada vez se reduce más la dicotomía entre el sector legal clásico y las firmas de servicios jurídicos alternativos. Las primeras ya recurren a la vía de trabajo por proyectos, a la creación de unidades de funcionamiento

en lugar de áreas, al lenguaje y al uso intensivo de la tecnología, etcétera.

“En público y en comunicación oficial, el despacho tradicional, el que aparece en rankings, no nos tiene en cuenta. Pero en *petit comité* sí recono-

cen que somos el futuro al ser un modelo flexible, ajeno a turbulencias del mercado que ellos sufren”, asegura Guerrero sobre cuestiones como la batalla por el talento. “Han importado la inflación del salario elevado de los júnior.

Nosotros, al tener *freelance* con gran experiencia no tenemos ese problema”.

No obstante, el abogado, en término generales, define como “buena” la relación entre ambos mundos. Y es que algunos letrados de *boutiques*

tradicionales están en su red. “También nuestros profesionales trabajan directamente con sus clientes como marca blanca”. Para el fundador de Attolón, lo que sí pone algo de tensión a su sector es que, “en España, alguna ALSP no permite a sus abogados colaborar con otras firmas de servicios alternativos. No le vemos sentido a esto. Si tienes una red descentralizada de talento *freelance* no lo puedes limitar. Si quieres exclusividad, contrátalo”, apunta Guerrero.

Sin embargo, el director ejecutivo de la ALSP apuesta por la unión de este tipo de entidades para internacionalizarse. “En lugar de adherirnos a redes, vamos a unirnos entre nosotros”.

EXCLUSIVIDAD

“Hay alguna ALSP en España que no permite a sus abogados colaborar con otras firmas. No le vemos sentido a esto”

FUTURO

“En ‘petit comité’ los bufetes tradicionales reconocen que somos el futuro al tener un modelo flexible y ajeno a las turbulencias”

Evolución de su modelo

“Es el momento de los fundadores”. Así define Carlos Guerrero, director ejecutivo de Attolón Law, la situación que vive el sector de las firmas legales alternativas en España. “A medida que el mercado crezca y aparezcan nuevas ALSP, estoy seguro de que algún despacho tradicional absorberá alguna. También se verán

integraciones entre ellas”. Es más, la opción de crear sinergias es la que está explorando para Attolón Law a la hora de internacionalizarse. “Al unirte con otra ALSP accedes a un talento trabajado, es decir, a su red de abogados sénior, y también a clientes internacionales”. Por el momento, esa es la única asociación que valora

Guerrero, ya que no se plantea recurrir a fondos para crecer. “Se está poniendo de moda la vía orgánica para crecer por la crisis de financiación. Por mi anterior experiencia en LexgoApp, los requisitos de inversores no te dejan la libertad de hacer lo que quieras, tal y como nos sucede ahora mismo en Attolón Law”.



NOTA DE CORTE

Denunciada una oposición por cambiar las 'reglas de juego'

Alejandro Galisteo, Madrid

Un total de 159 funcionarios de carrera han recurrido la resolución de una oposición de promoción interna para el cuerpo de gestión de la Administración Civil del Estado. En concreto, la denuncia se interpone por supuestas irregularidades en la segunda fase de este proceso. Así, el 18 de mayo de 2021 se publicaron 1.050 plazas de promoción interna en cuyas bases se establecía, como requisito para superar la primera fase de la oposición, una "puntuación directa mínima" para superar la prueba de acceso al Instituto Nacional de Administración Pública, entidad que pertenece al Ministerio de Hacienda y Función Pública.

Los demandantes superaron el primer examen, cuya resolución se conoció en enero de 2022. La sorpresa llegó en julio de este año, cuando se publicó el resultado final de la convocatoria, es decir, una vez realizaron la segunda prueba. En ese momento, los aspirantes descubrieron que se habían cubierto sólo 543 plazas, dejando sin ocupar casi la mitad de la oferta de empleo público de la oposición.

El motivo está en que se había aplicado una nota de corte en esta fase no prevista en el momento inicial. "Nunca antes se habían dejado vacantes tantas plazas ofertadas, por lo que hablamos de una situación sin precedentes", explica Antonio Benítez, socio director de Administrando Abogados, y representante de los funcionarios de carrera que han recurrido el proceso.

Benítez, junto a Alonso Ramón Díaz, *of counsel* de la firma, ha interpuesto un recurso de alzada frente a la resolu-

Sólo se cubrieron 543 plazas, dejando sin ocupar la mitad de la oferta pública de empleo

ción de la comisión permanente de selección, de 22 de julio de 2022. "Si en el plazo de tres meses no se resuelve dicho recurso o el mismo se desestima de forma expresa, se acudirá a los tribunales de lo contencioso-administrativo", aclara el socio director de Administrando Abogados.

Además, los demandantes señalan que se elaboraron los mismos exámenes para distintas formas de acceso, como son las de estabilización, creado en esencia para valorar la experiencia de los interinos, y promoción interna. "Ambos cubren los mismos puestos de trabajo, sin embargo, se han exigido notas diferentes, perjudicando a los funcionarios de carrera, ya que la nota exigida ha sido mayor", apunta Benítez.

En este sentido, los demandantes denuncian un desigual trato entre organismos autónomos, estabilización y promoción interna, estableciendo más dificultades para la promoción interna con mismo examen para mismas plazas. "Los opositores se presentaban al examen y una vez finalizado el proceso y conocida la identidad de éstos, se ha establecido nota mínima de superación que desconocían desde un principio. Es una situación sin precedentes, creando una manifiesta inseguridad jurídica", aclara Benítez.

PROCESAL

Ceca Magán abre un área de asesoramiento en seguros

María Hidalgo y Juan Francisco Gutiérrez dirigirán la nueva línea de negocio que se encuadra en la práctica de procesal liderada por Emilio Gude.

Laura Saiz, Madrid

Ceca Magán Abogados continúa creciendo y esta vez lo ha hecho con una nueva línea de negocio que complementa los servicios que ya ofrece la firma dirigida por Esteban Ceca. Así, María Hidalgo y Juan Francisco Gutiérrez aterrizan en el bufete para dirigir el nuevo departamento de seguros y reaseguros, que se encuadrará dentro de la práctica de procesal liderada por Emilio Gude. Se trata, por tanto, de un área de especialización cuya demanda es creciente y en el que, además, ofrecerán asesoramiento legal a las compañías aseguradoras.

María Hidalgo, que procede de Muñoz Arriba Abogados, cuenta con más de 20 años de experiencia en el asesoramiento judicial y extrajudicial a aseguradoras y asegurados en siniestros de daños materiales, pérdida de beneficios, responsabilidad civil (explotación, patronal, producto defectuoso, profesional, médica o medioambiental, entre otros), además de en derecho aéreo y procesal.

Licenciada en Derecho por la Universidad San Pablo CEU, Hidalgo ha llevado a cabo la dirección letrada de más



María Hidalgo y Juan Francisco Gutiérrez, directores del área de seguros de Ceca Magán Abogados.

de 1.600 procedimientos judiciales.

Asimismo, Juan Francisco Gutiérrez, que también procede de Muñoz Arriba Abogados, está especializado en derecho procesal civil, penal y contencioso administrativo.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense y con un máster en asesoría fiscal en el Centro de Estudios Garrigues, Gutiérrez, que también está titulado como mediador, ha llevado a cabo tareas como el asesoramiento en materia de seguros y rease-

Ambos letrados cuentan con amplia experiencia en procedimientos judiciales

gueros, y la defensa de grandes compañías aseguradoras en todo tipo de siniestros del sector industrial, profesional, sanitario y patronal, entre otros. Así, ha llevado la dirección letrada en más de 1.000 procedimientos judiciales.

Ceca Magán Abogados, cuyo plan estratégico pasa por apostar por nichos de mercado y sectores estratégicos para su crecimiento y atracción de clientes, cuenta con un equipo de más de 130 profesionales repartidos en sus oficinas de Madrid, Barcelona y Sevilla.

CATALUÑA

ETL Global integra a Estivill Assessors

L. Saiz, Madrid

ETL Global suma y sigue en su objetivo de crecimiento y acaba de cerrar la integración de un nuevo despacho, en esta ocasión en Cataluña.

En este sentido, ha reforzado su estructura con la asesoría laboral, fiscal y legal Estivill Assessors, situada en Reus, que se incorpora al despacho ETL Global ADD, firma miembro de ETL Global desde el año 2016 y que ya cuenta con oficinas en Barcelona, Tarragona, Salou, Sabadell y Gi-

rona. Por lo tanto, con este movimiento estratégico refuerza de manera clara su presencia en la provincia de Tarragona.

Fundada en 1934, Estivill Assessors, que está actualmente dirigido por Joan María Estivill, tercera generación de la familia fundadora del despacho, cuenta con una amplia experiencia en diferentes sectores de actividad, tanto en el sector privado como en el público, esencialmente del ámbito local.



De izquierda a derecha, Manel Planàs, Arnau Farré, Joan Maria Estivill, Teresa Maria Martínez y Pedro Cambas.

El nuevo bufete que se integra en ETL Global está formado por unos 60 profesionales, que se suman a los más de 1.200 con los que cuenta en España el despacho de ori-

gen alemán. En 2021, la facturación de ETL Global alcanzó los 91 millones de euros, un 7% más que los ingresos registrados en el ejercicio anterior.

ESTRATEGIA

PwC Tax & Legal refuerza medio ambiente con Ismael Aznar

El nuevo socio se une a la práctica de regulatorio, que lidera José Amérigo y está formada por un equipo compuesto por más de 50 profesionales.

Laura Saiz, Madrid

Las necesidades de asesoramiento en materia medioambiental crecen para las empresas de nuestro país. Por este motivo, los despachos de abogados están tomando posiciones en estos asuntos, como lo acaba de hacer PwC Tax & Legal con un fichaje destacado, el de Ismael Aznar, hasta ahora director general de calidad y evaluación ambiental del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico.

El letrado que llega como socio a la firma dirigida por Joaquín Latorre liderará los servicios de medio ambiente y cambio climático gracias a su amplia experiencia, tanto nacional como internacional, en estos asuntos. Se une a la práctica de regulatorio, que lidera José Amérigo y está formada por un equipo de más de 50 profesionales especializados no sólo en derecho medioambiental, sino también en bancario y financiero, energía o competencia, entre otras áreas.

Licenciado en Derecho por la Universidad CEU San Pablo en la especialidad de Derecho Comunitario, y en Geografía e Historia por la



Ismael Aznar, nuevo socio de PwC Tax & Legal.

UNED, el nuevo socio de PwC Tax & Legal pertenece al Cuerpo Superior de Administradores Civiles del Estado. Como director general de calidad y evaluación ambiental, ha sido el responsable de las políticas de economía circular, de evaluación ambiental, de control de la contaminación y calidad del aire o de

prevención de la contaminación por químicos, entre otras cuestiones. Bajo su dirección se ha elaborado y aprobado la nueva Ley de Residuos y Suelos Contaminados para una Economía Circular y el PERTE de Economía Circular.

Antes de ocupar estas responsabilidades, fue director del gabinete del secretario de

Estado de Medio Ambiente entre julio de 2018 y enero de 2020. También ha sido subdirector general de comercio de emisiones y mecanismos de flexibilidad en la Oficina Española de Cambio Climático entre 2007 y 2013, además de haber trabajado en la unidad de mercados internacionales de carbono, aviación y marítimo de la DG Clima de la Comisión Europea entre 2014 y 2018.

Ismael Aznar cuenta igualmente con amplia experiencia internacional, tanto en el marco de la Convención Marco de Naciones Unidas para el Cambio Climático, como en el contexto de la Organización de Aviación Civil Internacional. Ha participado también en reuniones de clima y energía del G20 y en diversos foros europeos.

El socio de PwC Tax & Legal también ha formado parte de la Dirección General de Costas del Ministerio de Medio Ambiente (2001-2003), en la Secretaría General Técnica del mismo departamento (2003-2004) y en el Gabinete del Secretario de Estado de Hacienda y Presupuestos del Ministerio de Economía y Hacienda (2004-2006).



Jacobo de la Guardia, nuevo socio de Evergreen Legal.

'BOUTIQUE'

Evergreen incorpora a Jacobo de la Guardia

L.S. Madrid

El plan de crecimiento de Evergreen Legal, *boutique* fundada en 2016 en Madrid por Ignacio Freire, Alberto Campo y Cristina González Olivares, continúa creciendo. En esta ocasión, ha sido el turno del departamento de fiscal al que se ha incorporado Jacobo de la Guardia, que llega en calidad de socio responsable de dicha área en una firma que ya cuenta con una veintena de profesionales.

Con más de 15 años de experiencia acumulados en KPMG Abogados y Deloitte, De la Guardia está especializado en la planificación fiscal de operaciones transfronterizas para grupos multinacionales españoles y extranjeros. Durante este tiempo, ha participado en operaciones de diferente tipología, desde adquisiciones o integraciones

tras compras (fusiones y operaciones similares) de grandes grupos multinacionales y firmas de capital riesgo, hasta la implementación de estructuras tipo *holding* y financieras y estrategias fiscalmente eficientes para la repatriación de caja, así como a la ejecución de procesos de *due diligence*.

Asimismo, Jacobo de la Guardia ha desarrollado su carrera en transacciones corporativas y mercados de capitales. Además, cuenta con una relevante experiencia en procedimientos ante las autoridades fiscales.

El nuevo socio de Evergreen Legal compagina su faceta profesional con la docente. En este sentido, es profesor asociado en varios másteres especializados en tributación que se imparten en IE Law School.

MERCANTIL

Pinsent Masons ficha a Francisco Aldavero

L.S. Madrid

Francisco Aldavero, hasta ahora socio responsable de fusiones y adquisiciones en EY Abogados, se ha unido a la oficina española de Pinsent Masons, que dirigen Inmaculada Castelló y Fernando Gutiérrez.

El nuevo socio de mercantil cuenta con 30 años de experiencia en los que ha asesorado en multitud de operaciones. Se trata, por tanto, de un fichaje clave para Pinsent, ya



Francisco Aldavero, socio de Pinsent.

que, según Castelló, el ámbito del capital riesgo en España es "una de nuestras líneas de ac-

tuación estratégica".

Antes de unirse a EY Abogados en 2016, el nuevo refuerzo de Pinsent Masons fue socio de Araoz & Rueda durante dos décadas y abogado durante siete años de Gómez-Acebo & Pombo.

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y con un máster en asesoría jurídica por el IE, Aldavero está especializado en todo tipo de operaciones de inversión y desinversión.

ACUERDOS

Auren lanza un departamento especializado en el metaverso

L.S. Madrid

Tres sendos acuerdos con tres *start up* tecnológicas es el punto de partida del nuevo área especializado en asesoramiento en asuntos relacionados con el metaverso que acaba de lanzar Auren dirigida por Pilar Sánchez-Bleda, socia y responsable del departamento de medios y tecnología.

Así, el bufete presidido por Mario Alonso se ha aliado con Alvearium, firma dedicada a



La socia de Auren Pilar Sánchez-Bleda.

crear experiencias inmersivas en la web 3.0; Sierra Block Games, especializada en unir los

negocios tradicionales con el ecosistema *blockchain*; y OWO, que ha diseñado un sistema para sentir físicamente en el metaverso las sensaciones del mundo real.

En el nuevo servicio que tiene un enfoque de asesoramiento integral trabajarán, de forma conjunta, consultores junto con técnicos e ingenieros, asesores fiscales y abogados expertos en diversos ámbitos, como el derecho tecnológico y la ciberseguridad.



El consumidor que reclama ante la Agencia Española de Protección de Datos recibió cinco llamadas comerciales a lo largo de ocho días, aunque nunca había concedido el permiso explícito para recibir este tipo de comunicaciones.

SANCIÓN

10.000 euros por llamar a clientes inscritos en la Lista Robinson

La Agencia de Protección de Datos ha impuesto una multa a una firma que no verificó si el consumidor estaba en un registro de exclusión publicitaria.

Víctor Moreno, Madrid

La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) ha impuesto una multa de 10.000 euros a una compañía por realizar llamadas comerciales a personas que habían solicitado explícitamente no recibir este tipo de comunicaciones tras haberse inscrito en la Lista Robinson.

Según se puede leer en la resolución de la autoridad nacional, el reclamante interpuso una reclamación contra Instalaciones Térmicas Renovables, que hacía llamadas en nombre de Naturgy, a pesar de encontrarse en la lista de exclusión publicitaria. De hecho, como se desprende del documento, recibió un total de cinco llamadas en el espacio de ocho días.

La AEPD trasladó la protesta a la comercializadora eléctrica para que procediese a su análisis y plantease cambios para adecuarse a los requisitos previstos en la normativa de protección de datos. Naturgy explicó que el número de teléfono que recibía las llamadas no pertenecía a ninguno de sus clientes ni *

tampoco constaba en ninguna base de datos de potenciales clientes gestionada por la compañía. Sin embargo, sí indicó que el número desde el que se realizaban las comunicaciones pertenecía a Instalaciones Térmicas Renovables, una sociedad que le presta servicios de asesoría y apoyo comercial y técnico para la captación de clientes.

En este punto, la eléctrica destaca que en el acuerdo firmado entre las compañías aparece un apartado en el que se estipula que “cuando el colaborador realice acciones de venta telefónica para ofrecer productos y servicios de Naturgy, pero lo haga sobre bases de datos de sus propios clientes o sobre bases de datos de clientes potenciales no proporcionadas por Naturgy, sino confeccionadas o adquiridas por el colaborador, éste se compromete a utilizar exclusivamente bases de datos propias en las que los datos hayan sido recabados de forma lícita y los clientes o potenciales clientes que figuren en las mismas hayan prestado su consentimiento para ser

El contrato firmado entre las dos empresas es la base de la decisión de la AEPD

La autoridad española rebaja el importe de la sanción por ser una pequeña compañía

objeto de acciones comerciales del tipo al que se refiere este contrato, debiendo estar el colaborador en disposición de aportar evidencia de dicho consentimiento en el caso de ser requerida”.

Este mismo acuerdo apunta igualmente que deberá excluir de sus bases de datos, antes de ser utilizadas, “a todas aquellas personas que estén inscritas en la Lista Robinson” o cualquier sistema de exclusión publicitaria que lo sustituya.

Aunque Instalaciones Térmicas Renovables (ITR) alegó que había subcontratado el servicio a una tercera compañía y que el listado utilizado debía ser responsabilidad de esta última, la AEPD afirma que Naturgy “tiene impuesta por contrato a la entidad reclamada la obligación de comprobar que se puede realizar la llamada por no haberse opuesto, de manera que los hechos objeto de la presente reclamación tienen como sujeto responsable a la entidad reclamada”. Por esta razón, la autoridad española estima que ITR incumplió el artículo 48.1. b) de la Ley General de Telecomunicaciones sobre el derecho a la protección de datos personales y la privacidad en relación con las comunicaciones no solicitadas.

La AEPD evalúa que se trata de una infracción leve, que podría sancionarse hasta con 50.000 euros, aunque, para fijar el importe, considera que sólo debe ser de 10.000 euros “considerando la situación económica del infractor, al tratarse de una pequeña empresa”.

DERECHOS DE AUTOR

El TJUE avala el sistema español de compensación por copia privada

V. Moreno, Madrid

El sistema español de compensación por copia privada a favor de los titulares de derechos de autor “es compatible con el Derecho de la Unión”. Con esta rotundidad se ha expresado el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) sobre un asunto remitido por el Tribunal Supremo (TS) respecto a un litigio entre la Asociación Multisectorial de Empresas de la Electrónica, las Tecnologías de la Información y la Comunicación, de las Telecomunicaciones y de los Contenidos Digitales (Ametic) por un lado, y la administración del Estado y varias entidades gestoras de derechos de autor, por otro.

Entre los temas conflictivos, el alto tribunal destacaba que podría existir un “desequilibrio o asimetría” que vulneraría el principio de igualdad ante la ley, si se considera que es de esa persona jurídica de quien depende la simplificación de las operaciones que se deben llevar a cabo en las adquisiciones de equipos y soportes de reproducción. A ello se unirían las facultades exorbitantes conferidas a la persona jurídica en cuestión en materia de control, en virtud de las cuales puede exigir información sobre la actividad de los sujetos afectados, y que le permiten incluso privar al operador económico de que se trate de la posibilidad de oponer el secreto de contabilidad empresarial.

El TJUE ha considerado que el sistema español es

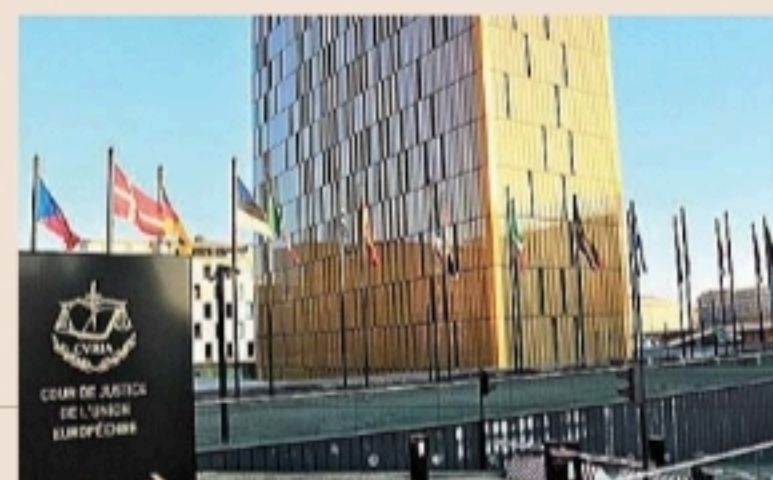
compatible con el Derecho de la Unión.

La corte europea señala que la gestión de esta compensación está comprendida entre las funciones que pueden encomendarse a las entidades de gestión colectiva de derechos de autor. Además, indica en su fallo que la constitución de una persona jurídica, como la establecida por la normativa española, a efectos de la gestión de las excepciones del pago y de los reembolsos de la compensación por copia privada puede responder a un objetivo de simplicidad y de eficacia, del que se benefician también los deudores de dicha compensación.

No obstante, con el fin de evitar desigualdades de trato injustificadas o la limitación indebida del derecho a la excepción o al reembolso, el sistema debe cumplir con ciertos requisitos como plazos, criterios objetivos y que exista la posibilidad de recurso ante una instancia independiente.

Las cosas así, el TJUE destaca que la persona jurídica encargada de la gestión del sistema de compensación por copia privada debe poder comprobar que se cumplen los requisitos exigidos para la concesión del certificado de excepción.

La corte europea recuerda que, en la medida en que la información de que se trate sea confidencial, la persona jurídica que tenga conocimiento de ella en el ámbito de sus funciones está obligada a salvaguardar su carácter confidencial.



Esta no es la primera vez que el TJUE revisa el sistema de compensación español.